

מנהל וכלכלה-ניתוח אירועים



ערכה וכתבה : פאולינה סוסביץ

מטרת החוברת

לפניכם כתבות מהעיתונות המציגות את המציאות העסקית, הניהולית, הכלכלית והפיננסית של ימינו.

בתכניות הלימודים של מנהל וכלכלה-30% ו-70% נלמדים נושאים המהווים חלק בלתי נפרד ממציאות זו.

בחוברת כתבות עדכניות, ובסוף כל ציטוט מוצגות שאלות לתרגול הנושאים הקשורים לכתבה תוך התייחסות לתכנים הלימודיים. כל השאלות נועדו לעזור לתלמידים בהבנת החומר הנלמד על פי תכניות הלימודים ויישומן.

ניתוח הכתבות והבנת הקשרם לנושאים של תכניות הלימודים, תהפוך את הלמידה למשמעותית יותר ותקרב את התלמידים לעולם העסקי.

ניתן להוסיף לכל כתבה שאלות מפרקים נוספים לטובת תרגול מיטבי.

השאלות יכולות לסייע לתלמידים כתרגול לקראת הבחינות אך אינן קובעות לעניין בחינות הבגרות.

בהצלחה!

© כל הזכויות שמורות למשרד החינוך

מהדורה תשפ"ב

תוכן העניינים

מספר כתבה	נושא הכתבה	כותרת הכתבה	עמודים
1	משאבי אנוש	מנכ"ל WeWork : העובדים הפחות מסורים מעדיפים לעבוד מהבית.	5-6
2	קבלת החלטות, מימון	שנת הקורונה של גולף : שחיקה של 11% בהכנסות וסגירה של 36 חנויות	7-8
3	מנהיגות, סביבות הארגון	פריון העבודה בישראל נמוך ב-24% לעומת ה-OECD : כך ניתן לסגור את הפער.	9-10
4	מבוא לכלכלה	ועדת המחירים ממליצה : לבטל את מחיר הלחם המפוקח.	11
5	מנהיגות	למערכת הבריאות דרושה מנהיגות יוזמת.	12-13
6	מימון	מה קורה אם מושכים את הסכום שנצבר בחיסכון לכל ילד בגיל 21 במקום בגיל 18?	14-15
7	מבוא לכלכלה	האבטלה הגבוהה ביותר היא באילת. באיזו עיר היא הכי נמוכה?	16-17
8	מבוא לכלכלה	שיעור האבטלה הרחב ירד ל-9.5% במחצית השניה של יוני.	18
9	הארגון, סביבות הארגון	המנכ"ל המיתולוגי של טבע נאות פרש, מנכ"ל נספרסו לשעבר יחליפו.	19-20
10	מבוא לכלכלה, סביבות הארגון	חגיגה והחמצה במשרד האוצר.	21-22
11	תורת השיווק	התנהגויות חדשות-ישנות חוזרות.	23-24
12	מבוא לכלכלה	מדד המחירים באפריל-0.3%, מתחילת השנה 1.1%	25-26
13	מבוא לכלכלה	נזק מינורי : כלכלת ישראל לא עוצרת בצבע אדום	27
14	מבוא לכלכלה	מה זאת אינפלציה סחורות ומה זאת אינפלציית שכר?	28-29
15	מבוא לכלכלה	"שומר החומות" : הנזק לתוצר צפוי לעמוד על 7 מיליארד שקל, כמעט פי 2 ממבצע "צוק איתן".	30-31
16	מימון	האם כדאי למשוך את כספי הפנסיה ולהשקיע אותם מחדש?	32-33
17	אתיקה, יחסי ציבור	"מצפים ממותגים לנהוג באחריות צרכנים ולקדם אג'נדות חברתיות"	34-35
18	יזמות, מבוא לכלכלה, סביבות הארגון, תורת השיווק	מייצר צעצועים של ביצי קינדר לפיתוח סטייק צמחוני : "פתחתי מעבדה בסלון"	36-38
19	מבוא לכלכלה	האוצר מעדכן תחזית אינפלציה : צופה עליית מחירים של 2.2% ב-2021.	39-40
20	שינוי ארגוני, קבלת החלטות, משאבי אנוש	גיוס עובדים ביום שאחרי הקורונה : "כל המועמדים שואלים אם העבודה מהבית"	41-45

מספר כתבה	נושא הכתבה	כותרת הכתבה	עמודים
21	מבוא לכלכלה, תורת השיווק	מפיצת המזון הגדולה בארץ נכנסת לתחום הקנאביס: "מצפים לשינוי רגולציה"	46-47
22	יזמות, הארגון	עברו מההייטק לפאזלים	48
23	אוריינות כלכלית עסקית	המגזר הפיננסי כבר נמצא בענן, אך הבשורה האמיתית תגיע בדמותו של דאטה סנטר הייפר.	49-50
24	מבוא לכלכלה	בנק ישראל לא מפסיק לקנות דולרים: יתרות המט"ח חצו לראשונה 200 מיליארד.	51
25	מבוא לכלכלה	הגירעון ממשיך להצטמצם: ירד ל-10.1% מהתוצר בסוף מאי.	52
26	יזמות, הארגון, תורת שיווק, מבוא לתמחיר	לפרוץ את תקרת הזכוכית: הכירו את גופי המאורה של שימעה'לה.	53-54
27	שינוי ארגוני	איך מניעים שינוי במחלקה בינונית ומנומנמת?	55-56
28	שינוי ארגוני, מבוא לכלכלה, משאבי אנוש	בצל משבר הקורונה: קבוצת קוקה קולה ישראל ממזגת את החברות הבנות לחברה אחת.	57-58
29	מבוא לכלכלה	הנגיד על מיסוי משקיעי נדל"ן: דבר שבהחלט לגיטימי לבחון אותו"	59
30	אתיקה, מבוא לחשבונאות	התאגיד שחייב את עובדיו לחתום על קוד אתי- והסתבך במעשי מירמה.	60-63
31	אוריינות עסקית כלכלית, אתיקה	מסוכן לאינטרס הציבורי: היתרון הלא הוגן של עובדי המדינה.	64-65
32	מבוא לכלכלה, אתיקה	הפרדוקס של שוק הרכב: המס עלה, אז למה הציבור מסתער על ההיברידיות והחשמליות?	66-68
33	מנהיגות	מדינה על מצוק זכויות: דרושות נשים בעמדות הנהגה.	69-70
34	מבוא לחשבונאות, הארגון, שיווק	הכין אותה להנפקה: סגר הקורונה הקפיץ את ההכנסות של טרמינל X ב-290%.	71-73
35	מנהיגות, שינוי ארגוני	דווקא במצב משבר מנהלים רכים מייצרים שורות רווח גבוהות	74-76
36	מימון	זינוק של 22% בחודש: שיא בנטילת משכנתאות ביוני.	77-78
37	קבלת החלטות	ניסוי אחד של בנק יכול ללמד ארגונים שיעור חשוב	79-80
38	מנהיגות	רחוק מהעין, עמוק בלב: כך תטפחו מערכות יחסים טובות עם עובדיכם, גם מרחוק.	81-82
39	תורת השיווק, מבוא לתמחיר	רמי לוי נכנס לשותפות עם אבי כץ בהקמת רשת סופרים ללא קופות	83
40	יחסי ציבור	קבוצת קניוני עופר למען עמותת בית השנטי	84-85

מספר כתבה	נושא הכתבה	כותרת הכתבה	עמודים
41	תורת השיווק, יחסי ציבור	רשת אירוקה תאמץ את התאחדות הטיפוס בישראל.	86-87
42	יחסי ציבור	קבוצת שופרסל מעניקה חסות לוועד האולימפי בישראל	88-89
43	הארגון	לקראת אפל פיי : חברות האשראי יתנו הטבות למשלמים עם הסלולרי	90-91
44	אתיקה	יבואני ויצרני מוצרי החשמל הגדולים יבדקו אם ממחזרים כחוק	92-93
45	אתיקה	איקאה צרפת עומדת למשפט באשמת ריגול אחר עובדים ולקוחות.	94-95
46	מבוא לכלכלה	ועדת המחירים ממליצה : להסיר זמנית את הפיקוח על חמאה	96-98
47	מימון	בנק ישראל : יחייב את הבנקים להציע מסלולי משכנתה אחידים ולייצר מחשבון תשלומים	99
48	משאבי אנוש	עוד חופשות ומימון לימודים : כך מגייסים בארה"ב עובדים למקדונלד'ס.	100-101
49	שינוי ארגוני	בקורונה ארגונים הבינו שצריך להיות אגילים וללמוד מהר תוך כדי עבודה	102
50	מבוא לכלכלה, תורת השיווק	לראשונה : ניסוי משלוח ברחפנים ייערך בתל אביב	103-104

מנכ"ל WeWork: העובדים הפחות מסורים מעדיפים לעבוד מהבית

אודות חברת WeWork

החברה מספקת לעסקים ולפרטיים (בעלי מקצוע, סטודנטים וכד') מתחמי עבודה מותאמים לדרישות של כל אחד וכולל אספקה של מגוון שירותים חשובים (מזכירות, ניקיון, כיבוד וכו'), כאשר רק בארץ קיימים יותר מ-10 סניפים. כיצד הכול התחיל? מהמוח הישראלי: מזהו בעיה וחיפוש אחר פתרון יצירתי ואיכותי, ופה אדם נוימן (יזם ישראלי שחי בארץ ובחו"ל) פיתח את הקונספט ולאחר שהקים כ-156 סניפים משגשגים ברחבי העולם, הוא החליט שהגיע הזמן להביא את הבשורה גם לארץ. נוימן השקיע במספר התאמות לנוף ולקהל הישראלי, כך שכיום קיימים במרכז הארץ מספר מתחמים מושקעים, כאשר בין היתר ניתן למצוא מתחמים משלימים – למשל חדרי הרצאות, כיתות וחדרי סדנאות להשכרה.

מנכ"ל WeWork חושב שלחברות יש דרך פשוטה לגלות מי הם העובדים המסורים ביותר שלהן: אלה שרוצים לחזור למשרדים.

"אלה שהם מאוד מעורבים בענייני החברה רוצים לבוא למשרד לפחות שני שלישים מהזמן", אמר אתמול (ד') סנדיפ מתראני בכנס "העתיד של הכול" בחסות "וול סטריט ג'ורנל". לדבריו, "לאלה שפחות מעורבים בענייני החברה יותר נוח לעבוד מהבית".

מתראני אמר כי בעוד שעובדים רבים מקווים למודל עבודה משולב בעתיד אחרי מגפת הקורונה, שיאפשר להם לעבוד מהבית כמה ימים בשבוע, הזמן במשרד הוא חיוני לשיתוף-פעולה ויעילות.

הליכה למשרד לפחות חלק מהזמן מאפשרת לעובדים להחזיר למקומו את הגבול שבין חיי העבודה וחיי הבית, שאולי נשחק במגפה, ולהילחם בעייפות זום, אמר מתראני. מנהלים בכירים אחרים, כולל מנכ"ל ג'י פי מורגן צ'ייס ג'יימי דיימון, העירו לאחרונה על כך שהם עייפים מפגישות דרך הפלטפורמה. אפילו מנכ"ל זום אריק יואן אמר כי סבל מ"עייפות זום".

לאחר המגפה, מתראני חוזה כי WeWork תהיה מוכרת יותר בגלל הגמישות שהיא מציעה, ופחות כמקום של כיף.

שאלות

1. אנו מבחינים בין מדיניות ופרקטיקות של משאבי אנוש המשקפות את גישת כוח אדם מסורתית- טכנית ובין אלו המשקפות את אימוץ התפיסה המודרנית של ניהול אסטרטגי של משאבי אנוש.
 - א. הסבר מהו ההבדל בין שתי הגישות? ציין איזו גישה מאמץ מנכ"ל WeWork כאשר הוא מתייחס למעורבותם של העובדים בענייני החברה? נמק את תשובתך.
 - ב. ציין והסבר לאיזו צורת העסקה מתייחס מנכ"ל WeWork בכתבה.
 - ג. חווה דעתך על טענת מנכ"ל WeWork כי נוכחות במשרד "חיוני לשיתוף פעולה ויעילות".

גולף

שנת הקורונה של גולף: שחיקה של 11% בהכנסות וסגירה של 36 חנויות

אודות חברת גולף

קבוצת גולף א.ק. בע"מ הוקמה בשנת 1987 והיא נסחרת בבורסת ת"א ובשליטה של כלל תעשיות והשקעות בע"מ, מקבוצת I.D.B.

קבוצת Golf&Co מונה כיום 201 חנויות בשטח כולל של 46,000 מטר מרובע. הקבוצה מונה כ-1500 עובדים. מטה החברה בת"א. הקבוצה מונה 7 רשתות מובילות Golf&Co, Golf, Golf Kids&Baby, Sprint, INTIMA, : POLGAT, Max Moretti.

הקבוצה פועלת בשני מגזרי פעילות: מגזר אופנת הלבשה הכולל את רשתות: גולף, פולגת, אינטימה, מקס מורטי וספרינט וכן מגזר אופנת הבית הכולל את רשתות: גולף אנד קו וגולף קידס אנד בייבי. יו"ר צבי לבנת והמנכ"ל אילנה קאופמן.

גולף שבשליטת כלל תעשיות היא קמעונאית אופנה העוסקת בתחום אופנת ההלבשה, אופנת הבית, והיא גם בעלת השליטה בחברת עדיקה. גולף מפעילה 315 חנויות בפריסה ארצית, מהן 167 חנויות בתחום אופנת ההלבשה, 138 חנויות בתחום אופנת הבית ו-10 חנויות בתחום עדיקה.

גולף מציינת כי במהלך 2020 סגרה הקבוצה 26 חנויות, כשבמהלך 2021 סגרה הקבוצה 10 חנויות נוספות. כ-8 חנויות מתוך החנויות שנסגרו משויכות להפסקת הפעילות של רשת טופשופ בישראל בשל מכירתה לקמעונאית האונליין אסוס.

כצפוי, המגזר שספג את הפגיעה הקשה ביותר הוא אופנת ההלבשה, שרושם ירידה חדה של 27% במכירות ב-2020, והוא גם המגזר היחיד שבו גולף מסכמת את השנה עם הפסד תפעולי, שעמד על כ-2 מיליון שקל בשל הפרשות לירידת ערך בגין פעילות טופשופ. גולף מציינת כי בנטרול ההפרשות הללו הרווח התפעולי מפעילות ההלבשה מסתכם בכ-12 מיליון שקל.

מגזר הלבשת הבית סופג ירידה של 14% לסך של 397 מיליון שקל, וזאת בשל סגירת החנויות שקוזזה בחלקה מעלייה במכירות אתרי גולף אונליין למכירת אופנת הבית ומעלייה בפדיון למ"ר בחנויות זהות בתחום זה.

שאלות

1. הסבר מהי קבלת החלטות. מהי תכלית ההחלטה של חברת "גולף" לסגור 36 חנויות בשנים 2020-2021 (תקופת הקורונה)?
2. באילו תנאים התקיימה קבלת ההחלטות של "גולף" – בתנאי ודאות מלאה, בתנאי אי-ודאות או בתנאי סיכון? נמק את תשובתך.
3. מהי גישת (מודל) קבלת ההחלטות שעל פיה החליטה חברת "גולף" על סגירת החנויות בתקופת הקורונה? נמק את תשובתך.
4. ציין והסבר שני יתרונות ושני חסרונות של גישת קבלת ההחלטות שנקטה חברת "גולף".
5. א. הסבר מהי הגישה הדוגלת בקבלת החלטות בשיתוף הקבוצה.
ב. יש הטוענים כי חברת "גולף" הייתה צריכה לקבל את החלטותיה בשיתוף צוות הניהול המורחב: שיווק ומכירות, כספים, מינהל הסניפים ולוגיסטיקה. האם הטענה נכונה? נמק את תשובתך.
6. בתקופת הקורונה הפחית בנק ישראל את שיעור הריבית במשק ל-0.1% (ריבית שנתית) לפיכך, הבנקים מאפשרים לקחת הלוואה בריבית דריבית לתקופה של 3 שנים. שיעור הריבית השנתית הנקובה (נומינלית) הוא 2% מחושב כל רבעון. החזר ההלוואה, קרן + ריבית, יהיה בתום תקופת ההלוואה. כלכלנים טענו כי חברת "גולף" הייתה יכולה לממן את ירידת הכנסותיה בהלוואות אילו הייתה מפעילה שיקולים חברתיים, כדי שלא לפגוע בפרנסתם של עובדיה.
א. מהי ריבית? מהי ריבית בנק ישראל? מהי ריבית נומינלית?
ב. חשב את שיעור הריבית דריבית של ההלוואות שמציעים כיום הבנקים לעסקים (בריבית שנתית נומינלית בשיעור של 2%, מחושבת מדי רבעון, לתקופה של 3 שנים), כדי לעודד את פעילותם הכלכלית.

פריון העבודה בישראל נמוך ב-24% לעומת ה-OECD: כך ניתן לסגור את הפער

תרבות ארגונית שמעודדת את העובדים להביע בחופשיות חובה, רוח, אכפתיות וחמלה, הופכת את העובדים למרוצים יותר ומחויבים יותר לארגון - התנהגויות המשפיעות על פריון

על חברת קליל

קליל מובילה את עיצוב חלונות ודלתות האלומיניום בישראל. קליל נוסדה בשנת 1950 ומעסיקה כ-280 עובדים. מפעל החברה ממוקם בכרמיאל. החברה הונפקה לציבור בשנת 1981 ומניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב. דבש השקעות בע"מ מחזיקה בכ- 60% ממניות החברה והיתרה מוחזקת ע"י גופים מוסדיים והציבור הרחב.

מנהיגות ומחבורות לארגון מגביר את הפריון

מחקרים מצביעים על הקשר בין מנהיגות לפריון גבוה אצל מנהיגים שמצליחים לעורר בעובדיהם מחבורות ארגונית חזקה וסולידריות. מנהיגות זאת מניעה אותם לפעולה ומגבירה את יעילותם. מנהיג טוב הוא מנהיג שמתקשר עם עובדיו בעזרת העלאת מוטיבציה, חיזוקים חיוביים ויחסים בינאישיים משמעותיים, אולם למרבה הצער, הוכח שכישורים אלה חסרים למרבית המנהיגים.

במקום שבו כל כך הרבה מנהיגים נכשלו, ריצ"י ריכטמן, המנכ"ל לשעבר של קליל, הצליח לייצר בקרב עובדיו מחבורות ארגונית שהביאה את קליל לפריון חסר תקדים. קצרה היריעה מלהכיל את כל הפעולות שביצע, ולכן בחרתי להתמקד במספר דוגמאות.

1. חזון אנושי ונגיש

אחת הטעויות השכיחות של ארגונים בשלב כתיבת החזון שלהם היא ההתעקשות על הצהרת כוונות מוגזמת ויהירה: "המטרה שלנו היא להיות הכי טובים, חזקים ומוצלחים". לחזון מסוג זה יש מספר בעיות: הוא מתנשא, לא ריאלי, והוא מפעיל על העובדים מכש של לחצים וחשש כי לא יצליחו לעמוד ביעדים השאפתניים של הארגון.

להבדיל, קליל חיברה חזון פשוט: "לגרום לסביבתנו לחיך ולהיות גאים במעשינו". שפת האנחנו, שבאה לידי ביטוי כאן במיוחד במילה סביבתנו, מהלכת קסם על התרבות הארגונית. היא חובקת בתוכה לא רק את סביבת הלקוחות, אלא את סביבת העובדים. כשארגון שם את טובת עובדיו בבסיס החזון, העובדים גומלים לו על ידי מחבורות חזקה וביצוע פעולות שיצדיקו את מקומם בארגון, ויעוררו את החיך והגאווה שהחזון מכון אליו.

2. תרגום החזון למעשים

בדומה לפער שבין אסטרטגיה לטקטיקה, מנכ"לים רבים מתקשים להוריד את החזון השאפתני של הארגון לשולחן העבודה. מצב זה מייצר חוסר מחוברות בין העובדים לארגון ותחושה של חוסר אמון ונתק בין השאיפות לשגרת העבודה. בקליל, למשל, הבינו שככל שהעובדים קשורים יותר לחברה וחשים שייכות אליה, כך גם ישתפרו ביצועיה העסקיים.

3. אי-פיטורים ושכר מכבד

חוסר הוודאות הכלכלית של עולם העבודה החדש אילץ ארגונים לחשב מסלול מחדש ולקצץ בתקציבים. במצבים כאלה מרבית החברות בוחרות במוצא המהיר של סגירת מחלקות ופיטורי עובדים. בקליל, לעומת זאת, העדיפו לנקוט במדיניות של אי פיטורים – גם בתקופת משבר הקורונה. במקביל, בחברה ניידו עובדים שחוקים למחלקות אחרות ושמרו על שכר מכבד.

4. אחריות חברתית

מחוברות לארגון וסולידריות איתו נוצרת גם על ידי רתימת העובדים לעשייה חברתית. בקליל, למשל, רתמו את העובדים ליוזמות חינוכיות וחברתיות. החברה הפיקה, למשל, בשיתוף הספרייה המרכזית לעיוורים קמפיין פרסומי לטלוויזיה בטכנולוגיה מיוחדת, שמאפשרת גם לעיוורים לחוות בראשונה פרסומות.

שאלות

1. הסבר מהי מנהיגות.
2. ציין את תכונות המנהיג המוצגות בכתבה. הסבר אותם.
3. הסבר כיצד הסביבה הפנים ארגונית משפיעה על הגדלת הפריזון של חברת קליל.
4. הסבר מהי אחריות חברתית.
5. מדוע לדעתך מחוברות לארגון וסולידריות נוצרת כתוצאה מיוזמות חינוכיות וחברתיות של הארגון?
6. האם לדעתך ניידות עובדים שחוקים בין המחלקות יוצרת מוטיבציה לעבודה בקרב העובדים? הסבר.
7. אילו פעולות לדעתך על הארגון לבצע כדי לנייד עובדים למחלקות אחרות? הסבר.

ועדת המחירים ממליצה: לבטל את מחיר הלחם המפוקח

בתום עבודה של שנתיים, ממליצה הוועדה הבין-משרדית לבטל לחלוטין את הפיקוח על מחירי הלחם. לטענת הוועדה קיימת תחרות בין המאפיות ואין סיבה לשלוט במחיר באופן מלאכותי. הוועדה ממליצה לעבור למעקב אחר השוק

קרן מרציאנו | מעיין פרתי | N12 | פורסם 22/07/21 16:30 **מבוא לכלכלה**

לפי נתוני הוועדה, היקף הצריכה של הלחמים המפוקחים (כיכר לחם אחיד, לחם אחיד פרוס, כיכר לחם לבן, לחם לבן פרוס וחלה מלבנית) ירד בעשרות אחוזים בשנים האחרונות, גם בקרב משקי בית בחמישון התחתון, ובמקביל חלה עלייה בצריכת לחמים מיוחדים ולחמניות. בפרט, לפי נתוני הוועדה מוצר הלחם המרכזי שצורכים משקי הבית בחמישון התחתון הוא פיתות, שאינן מפוקחות.

במקום פיקוח - מעקב

במקום קביעת מחיר מפוקח, הוועדה ממליצה לעבור לפיקוח במודל של מעקב שוטף אחר מצב השוק (דיווח מהיצרנים על רמת הרווחיות והמחירים). עמדה זו מבוססת על ההצדקות הקיימות בחוק לקיומו של פיקוח, ועל חסרונותיו של מנגנון פיקוח מחירים, שעלול להוביל בטווח הבינוני-ארוך לעלויות מחירים, לדחיקת מתחרים מהשוק, לשחיקה באיכות המוצרים הנמכרים, ומכאן גם לפגיעה בציבור הצרכנים והצרכניות.

הוועדה מציינת כי בידי השחקנים בשוק הלחם לא קיים נתח שוק משמעותי ביחס לשחקנים האחרים, וקיימת תנודתיות בנתחי השוק של השחקנים, המעידה על תחרות. לפי הניתוח של הוועדה, התנודתיות מושפעת בין היתר מההומוגניות של מוצרי הלחם המפוקחים, כאשר הלקוחות לא מחויבים לרוב למוצר של מאפיה מסוימת. במקביל, עלה מהניתוח שלמאפיות לא קיים מוצר עוגן – מוצר שלהן שניתן למצוא בכל רשת קמעונאית ומחייב את הרשתות לעבוד עם אותה מאפיה ספציפית ועל כן הן לא יכולות להפעיל כוח שוק עודף מול הרשתות הקמעונאיות.

ועדת המחירים היא ועדה בין-משרדית, סטטוטורית ועצמאית, המורכבת מגורמי מקצוע ומשותפת למשרדי האוצר ומשרד הכלכלה והתעשייה. בהתאם לחוק, הוועדה אחראית על גיבוש המלצות לשרים בנושא פיקוח על מחירים. לוועדה ייעצה רשות התחרות, שנקטה בעמדה דומה לגבי הפיקוח על מחירי הלחם.

שאלות

1. הסבר מדוע יש צורך בהתערבות הממשלה בפיקוח על הלחם?
2. הסבר מדוע הוועדה ממליצה לעבור ל"מעקב שוטף"?
3. ציין את החסרונות שהועדה מנתה בהמלצתה לביטול על פיקוח מחיר הלחם.
4. הסבר מהי ועדת המחירים ומהו תפקידה?

למערכת הבריאות דרושה מנהיגות יוזמת

אחריות ונכונות להתמודד, ויוזמה ויצירתיות - שתי דרישות אלו הן מצרך קריטי כדי לצלוח כל אתגר, בעיקר כזה שאינו מוכר לנו כפי שהקורונה מתגלה • "כשהגלים מתחזקים, החזקים מתגלים" - הגלים פה כבר חזקים מאוד והם קוראים לחזקים לעלות ולהתגלות

רבות דובר על האתגרים הרבים שזימן משבר הקורונה למערכת הבריאות. החל מאתגרים תקציביים ומחסור בכוח אדם וכלה בקבלת החלטות ומאבקים בין משרדי הממשלה השונים. עם זאת, לא מספיק דובר על ההזדמנות שייצר המשבר עבור מערכת הבריאות, על כל האתגרים עימם נאלצה להתמודד. משבר תמיד מזמן בחובו הזדמנות, אם כן מהי ההזדמנות שנוצרה במשבר הזה?

משבר הקורונה העמיד את מערכת הבריאות הישראלית, כמו גם את מערכות הבריאות בכל רחבי העולם, מול אתגר שלא נדרשו להתמודד מולו כבר עשורים רבים. האתגר כאמור חולש על כל תחום הנוגע לפעילותה של מערכת הבריאות ובכל רובד שלה. היקפו הרחב של המשבר והתחומים הרבים עליהם הוא משפיע מייצר הזדמנות חסרת תקדים לביטוי של מנהיגות במערכת הבריאות. כך שברגעי משבר עשויה לצמוח מנהיגות מפתיעה ויצירתית שיכולה לצלוח את המשבר ואף לצאת ממנו מחוזקת.

המנהיגות עליה מדובר היא כזו שבראש ובראשונה לוקחת אחריות ואינה נמנעת מהתמודדות. איננה מטילה אשמה על אחרים ואיננה מתחמקת מהתעמתות חזיתית עם האתגרים הרבים שבדרך. לקיחת האחריות וההתמודדות הללו מעניקות כוח לכל הדרגים והשותפים לצליחת המשבר.

לא רק אחריות ונכונות להתמודד, מנהיגות אמיתית שצומחת במשבר היא כזו המצליחה לפעול ולהראות יוזמה ויצירתיות. שתי דרישות אלו הן מצרך קריטי כדי לצלוח את האתגר, בעיקר כזה שאינו מוכר לנו. היוזמה והיצירתיות יכולות לבוא לידי ביטוי בתחומים רבים, ולכן, אם לומר בכנות, חסרונן כה בולט במשבר זה. בראשית המשבר היצירתיות והיוזמה הישראליות זהרו בניסיון לתת מענה לאחד החסרים המשמעותיים מהם חששו, מכונות ההנשמה. אך לא מדובר פה ביוזמה מנהיגותית, אלא ביוזמה של אנשי מקצוע מוכשרים, שמרביתם לא בהכרח ממערכת הבריאות. גם היא כאמור מבורכת, אבל לא רק לה אנו מייחלים.

היוזמה המנהיגותית שיכולה לייצר שינוי אמיתי בהתנהלותה של מערכת הבריאות במשבר היא כזו שמחפשת לתת מענה לקשיים בכל התחומים שנוצרו - הקשיים הבירוקרטיים, התקציביים, התפעוליים, כוח האדם, פתרונות טיפוליים, סדרי עדיפויות, שיתופי פעולה ועוד. יוזמה זו צריכה לבוא לידי ביטוי בכל דרגי מערכת הבריאות, כולל בתי החולים, קופות החולים, חברות הפארמה, ואף ארגוני החולים. בתחילתו של המשבר העדר התכנון שמוביל ליוזמה הינו מובן, אך כבר עבר זמן מה, והחדשנות, היצירתיות והיוזמה טרם תפסו מקום מרכזי. ישנן כמה דמויות הנמצאות כבר בהובלת מערכת הבריאות והן הראו יוזמה משמעותית, שביכולתה לייצר שינוי. אך בודדים זה לא מספיק, לשם כך דרוש אומץ והתגייסות ליצירתה של מנהיגות יוזמת בכל הרבדים והמקומות בהם פועלת מערכת הבריאות, כך שיוכלו להיווצר השינוי והפתרונות להם אנו מייחלים.

שאלות

1. ציין והסבר את התכונות של מנהיג במערכת הבריאות, על פי הכתבה של פרופ' מרדכי שני.
2. "ברגעי משבר עשויה לצמוח מנהיגות מפתיעה ויצירתית שיכולה לצלוח את המשבר ואף לצאת ממנו מחוזקת": מהי גישת המנהיגות אליה מתייחס פרופ' מרדכי שני? נמק את תשובתך.
3. מהם ארבעת הרכיבים של הגישה שציינת בסעיף 2. ציין והסבר.
4. כדי ליצור מנהיגות יוזמת במערכת הבריאות נדרשת ראייה כוללת של המערכת בשלמותה(לא רק אספקת מכוונות הנשמה): מנהיגות אסטרטגית. כיצד בא לידי ביטוי, על-פי כותב המאמר, היעדרה של **מנהיגות אסטרטגית** במערכת הבריאות?

מה קורה אם מושכים את הסכום שנצבר בחיסכון לכל ילד בגיל 21 במקום בגיל 18?

האם כדאי להכפיל את סכום החיסכון ב"חיסון לכל ילד", והיכן עדיף לחסוך – בנק או בית השקעות?

"חיסכון לכל ילד" היא תוכנית חיסכון ממשלתית שעושה דבר פשוט: החל מ-2017, היא מספקת לכל ילד שנולד בישראל חיסכון על חשבון המדינה שיוכל לפתוח בגיל 18 באישור ההורה, או גם ללא אישור החל מגיל 21. המבוגרים ביותר שזכו בה הם מי שטרם היו בני 18 עד מאי 2015, כלומר בני 24 כיום.

מדובר בחיסכון של 51 שקל שהמדינה מפקידה בכל חודש בתוכנית חיסכון על שם הילד. היכן נמצא החיסכון הזה? או בקופת גמל להשקעה בחברת השקעות - בתי השקעות וחברות ביטוח - או בבנק. המדינה גם מסבסדת את העלויות, כמו עמלות ודמי ניהול.

אבל זוהי רק תוכנית הבסיס, והורים יכולים לבחור להרחיב אותה ולמעשה להכפיל את סכום החיסכון לילדם. הם יכולים להוסיף עוד 51 שקל לחיסכון מדי חודש, על חשבון קצבת הילדים.

כמה והיכן להשקיע בילדים

הכפלת ההפקדה תכפיל את החיסכון

חיסכון בקופת גמל להשקעה, בדרגת סיכון בינונית (הנחת תשואה שנתית של 5%), בשקלים



הקופות בסיכון מוגבר נמצאות בראש

5 קופות הגמל להשקעה בחיסכון לכל ילד עם התשואה השנתית הממוצעת הגבוהה ביותר, ינואר 2018 – נובמבר 2020



מקור: גמל־נט, 2020

עד כמה התוספת הזו משמעותית בטווח הארוך? ערכנו חישוב המתבסס על חיסכון בקופת גמל להשקעה, בשיתוף עם מתכנן הפיננסים והכלכלן עזרא שמיר. שמיר בדק מה קורה לחיסכון של 50 שקל ושל 100 שקל לאורך 18 שנים, אם היא מושקעת בקופת גמל להשקעה בתשואה שנתית של 5%. התשובה פשוטה: הכפלת הסכום החודשי הנחסך בתנאים שפורטו, מכפילה גם את החיסכון. ובמספרים: חיסכון של 50 שקל בחודש לילד לאורך 18 שנה יניב 17,333 שקל, ושל 100 שקל בחודש - 34,666 שקל. א-אפשר להגדיל את ההפקדה מעבר להוספת 51 שקל. התשואה אינה משפיעה על היחס המתקבל: החיסכון הוא כפול גם כאשר התשואה גבוהה יותר או נמוכה יותר, רק שסכום החיסכון גבוה או נמוך יותר.

שאלות

1. הצג את החישוב העתידי של החיסכון לאחר 18 שנים (17,333 ₪) ולאחר 21 שנים (22,008 ₪) .
2. חשב את הערך העתידי של השקעת ה-51 ₪ בשיעור ריבית של 9.3% לאחר 18 שנים ולאחר 21 שנים.
3. האם לדעתך כדאי להשאיר את החיסכון לעוד 3 שנים? נמק את תשובתך תוך הצגת חישובים.
4. במידה וההורים מעוניינים שלילד יהיו 100,000 ₪ בגיל 21 כמה הם צריכים להפקיד כל חודש , אם שיעור הריבית יהיה 5%?

הגרף היומי | האבטלה הגבוהה ביותר היא באילת. באיזו עיר היא הכי נמוכה?

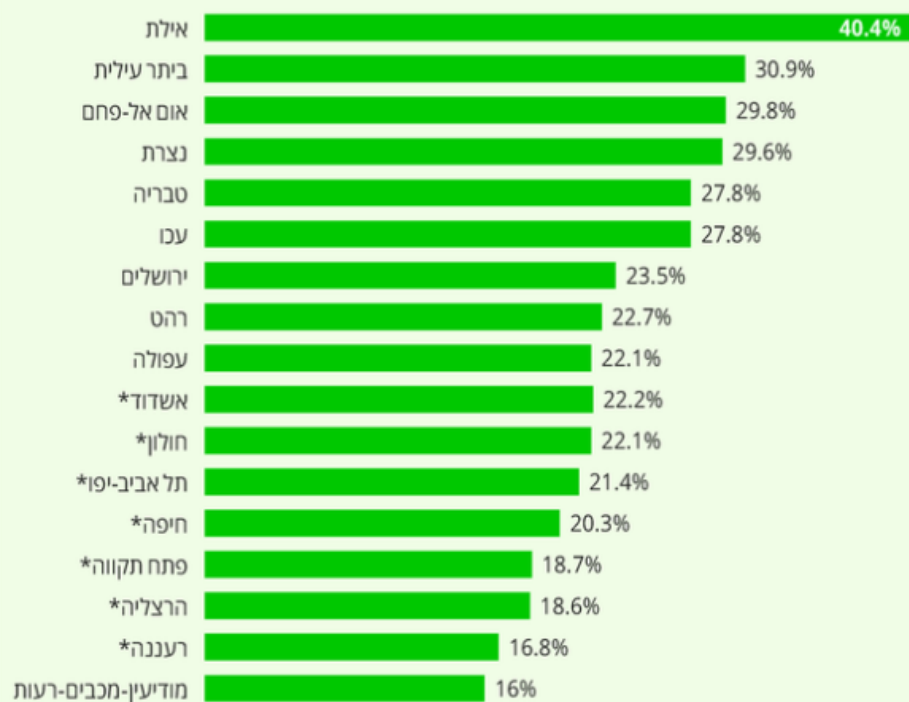
לפי הלמ"ס, בינואר 2021 היו 769.2 אלף מובטלים בישראל ■ שיאנית התעסוקה היא מודיעין-מכבים-רעות עם אבטלה של 16% בלבד

לפי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, היו בינואר 769.2 אלף מובטלים, לפי ההגדרה הרחבה של האבטלה שאומצה בתקופת משבר הקורונה. לפי נתונים של שירות התעסוקה, המתבססים על הגדרות אחרות, היו בסוף אוקטובר לא פחות מ-940 אלף דורשי עבודה, שרובם (71%) בחל"ת.



במודיעין-מכבים-רעות יש עבודה

שיעור דורשי העבודה מתוך כוח העבודה בכל יישוב בינואר 2021



מקור: שירות התעסוקה

* באוקטובר 2020

אבל היכן נמצאים מוקדי האבטלה הגדולים - ומנגד מי הן הערים והיישובים שבהם ישנה תעסוקה כמעט מלאה? לפי נתוני שירות התעסוקה, העיר הישראלית המחזיקה בתואר של שיאנית האבטלה היא אילת, עם אבטלה של 40% בחודש ינואר (ליתר דיוק, זהו שיעור דורשי העבודה מתוך כוח העבודה בעיר). זה לא מפתיע: חלק גדול מאוכלוסיית אילת מתפרנס מתיירות, בעוד שבסגר השני והשלישי הקפוא את המלונות ואת פעילות התיירות בעיר הדרומית - אבל פתיחת בתי המלון צפויה לשפר במהירות את תמונת התעסוקה שם. מי שלא צפויות לשיפור מהיר הן הערים שאחרי אילת בדירוג היישובים מוכי האבטלה - העיר החרדית ביתר עילית (31% אחוזי אבטלה), והעיר הערבית אום אל פחם (30%). בירת ישראל, ירושלים, גם היא סובלת מאבטלה גבוהה (23.5% בינואר). לעומתן, מי הערים שנהנו משיעור תעסוקה גבוה גם באמצע הסגר השני? במפתיע, הפעם לפי נתוני אוקטובר 2020 (שגם ברובו שרר סגר, והאבטלה באילת עלתה ל-41.2%), תל אביב-יפו נמצאת רק באמצע הטבלה עם אבטלה של 21%, ואילו שיאנית התעסוקה היא מודיעין-מכבים-רעות עם אבטלה של 16% בלבד. מיד אחריה הערים רעננה וכפר סבא, עם אבטלה של 16.8% - אף שגם בהן חלק גדול מהמסחר והשירותים היו אז סגורים.

שאלות

1. סווג את הארגון: "הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה" לפי תחום הפעילות ומגזר הפעילות.
2. איזה תחום של הכלכלה מתואר בכתבה. הסבר.
3. מהי אבטלה? מהי תעסוקה?
4. בכתבה מתוארים מוקדי האבטלה הגבוהים ביותר בתקופת הסגרים, כאשר הצפי הוא של תעסוקה מלאה לאחר הסגר באילת היות והיא עיר תיירותית.
5. מהי תעסוקה מלאה? האם לדעתך מצב של תעסוקה תורם לצמיחה כלכלית של המשק? הסבר.
6. מדוע לדעתך אין צפי של תעסוקה מלאה לגבי ירושלים שגם היא עיר תיירותית?
7. במודיעין-מכבים-רעות, ברעננה ובכפר סבא האבטלה הייתה נמוכה. מהי התעסוקה העיקרית בערים אלו? (עיין באתרי הערים).

שיעור האבטלה הרחב ירד ל-9.5% במחצית השנייה של יוני

זאת לעומת 9.9% במחצית השנייה של חודש מאי, כך לפי נתוני הלמ"ס • במקביל, השכר הממוצע למשרת שכיר במחירים שוטפים היה 11,661 שקל - ירידה של 6.9% לעומת מרץ 2021 • שתי ההודעות מראות על מגמה של עלייה במועסקים

שיעור האבטלה הרחב ירד ל-9.5% במחצית השנייה של יוני לעומת 9.9% במחצית השנייה של חודש מאי. כך פרסמה היום הלמ"ס. כלומר, 398 אלף בני אדם לא משתתפים בכוח העבודה. נתון זה כולל את הבלתי מועסקים ולצידם גם את מי שהפסיקו לעבוד בגלל פיטורים או סגירת מקום העבודה ממרץ 2020, לא עבדו בעבר או הפסיקו מסיבות אחרות או נעדרו זמנית מעבודתם בגלל נסיבות משבר הקורונה.

לפי נתוני הלמ"ס, כוח העבודה במשק מהווה 62.3% מכלל האוכלוסייה מעל גיל 15. מבין 37.7% שמחוץ למעגל התעסוקה, 4.8% הפסיקו לעבוד בגלל פיטורים או סגירת מקום העבודה ממרץ שעבר בשל הסגרים והתפשטות הקורונה. מדובר ב-118,400 איש. סיום מודל החל"ת עשוי להקשות על התאוששות שוק העבודה. מנגד, מספר המשרות הפנויות במשק נמצא מעל 133 אלף - שיא מאז תחילת המדידה.

במקביל פרסמה הלמ"ס את נתוני השכר הממוצע במשק. השכר הממוצע למשרת שכיר במחירים שוטפים היה 11,661 שקל - ירידה של 6.9% לעומת מרץ 2021. מספר משרות השכיר עלה ב-33.6% באפריל לעומת אפריל אשתקד ל-3.5 מיליון משרות. בהשוואה למרץ השנה מדובר בעלייה צנועה יותר של 1.3%. דיווחים אלו אינם כוללים עובדים שנמצאים בחל"ת ועובדים שמקבלים דמי אבטלה מהמוסד לביטוח לאומי.

שתי ההודעות מראות על מגמה של עלייה במועסקים. נתוני סקר כח אדם שהם מפלחים טוב יותר את כח העבודה מצביעים על ירידה בעובדים בחלת כמקור לגידול בתעסוקה וכן באלו שפוטרו ושוב לעבוד. הירידה בשכר הממוצע רק מחזקת את הנתונים, כי שבו לעבוד בעלי שכר נמוך יחסית וזה הפחית את הממוצע. בד בבד חלק מהחלת או מאלו שקודם לא השתתפו בכח העבודה' כ-3,000 איש, הפכו כנראה למועסקים.

שאלות:

1. הסבר מהו תוצר מקומי ומהו תוצר לאומי.
2. כיצד תשפיע הירידה בשיעור האבטלה המתוארת בכתבה על התוצר המקומי.
3. האם גידול בתעסוקה תשפיע על הצמיחה במשק? הסבר.
4. "הירידה בשכר הממוצע רק מחזקת את הנתונים": הסבר מדוע השכר הממוצע במשק היה גבוה יותר (על פי הנתונים של הלמ"ס) כאשר שיעור האבטלה היה גבוה יותר.

12.7.2021 הארגון, סביבות הארגון

המנכ"ל המיתולוגי של טבע נאות פרש, מנכ"ל נספרסו לשעבר יחליפו

אודות חברת טבע נאות

טבע נאות החלה את דרכה בקיבוץ נאות מרדכי בשנת 1946, כסנדלריה המתמחה בידע באורתופדיה, שהקימו עולים מצ'כיה ומאוסטריה. בית המלאכה הקטן התפתח למפעל המייצר נעליים. ב-1986 נכנסה החברה לשוק נעלי הנוחות, לאחר שפיתחה מדרך אנטומי העשוי מתערובת איכותית, טבעית וייחודית של שעם ולטקס, המתאים עצמו לכף הרגל ומסייע להפחתת עומסים.

הדגש מושם על נוחות מרבית לצד טכנולוגיה מתקדמת. טבע נאות רואה בערך החדשנות ערך עליון ורב חשיבות המלווה את החברה באופן עקבי בכל שלב: החל משלב הרעיון, ממשיך בתהליכי העיצוב והייצור וכלה במהלכים השיווקיים. חדשנות היא זו אשר הציבה את טבע נאות בשורה אחת עם מותגי הנוחות המובילים בעולם. לב המוצר, הרפידה האנטומית בזכותה ידועה החברה, עשויה כתשליל כף הרגל, וכוללת תומך בהונות, הגבהת מרכז המדרך, תומך קשת ושקע עקב עמוק ליציבות ונוחות. הרפידה עשויה משעם ולטקס מגומי טבעי, המצטיינים בגמישות, רכות ובליימת זעזועים.

משה מרי, מנכ"ל נספרסו ישראל הפורש, מונה לתפקיד מנכ"ל טבע נאות. מרי יחליף את מיכאל אילוז, המנכ"ל המיתולוגי, שפורש מהחברה לאחר כ-23 שנה, במהלך הפך את טבע נאות לחברה הגדולה בישראל ואחת מהחברות המובילות בעולם בתחום ייצור ושיווק נעלי נוחות.

במסגרת תפקידו, יהיה אחראי מרי על פיתוח השווקים הגלובליים של החברה וביסוס מעמדה של טבע נאות כחברה גלובלית מובילה. במהלך כהונתו של אילוז, הוא הפך את טבע נאות מחברה קטנה לייצור נעליים בקיבוץ נאות מרדכי לחברה בינלאומית בתחום ייצור ושיווק נעלי נוחות, וקיבל את פרס התעשייה בשנת 2011.

מטבע נאות נמסר: "אנו שמחים על הצטרפותו של משה להובלת החברה. ניסיונו הרב והבנתו במותגים בינלאומיים תעמיק את הפעילות הענפה של החברה ברחבי העולם".

טבע נאות, שבבעלות סוזי וסטיב לקס מארה"ב, שהיו בעבר מפיצי החברה באמריקה, מציינת בימים אלו 75 שנה להקמתה. החברה מייצרת 1.5 מיליון זוגות נעליים בשנה, המשווקת בכ-3,000 נקודות מכירה ב-15 מדינות ברחבי העולם, ובבעלותה 76 חנויות, מתוכן כ-60 חנויות בישראל.

שאלות

1. סווג את הארגון "טבע נאות" לפי תחום הפעילות ונמק מתוך הכתבה.
2. סווג את הארגון "טבע נאות" לפי מרחב הפעילות הגיאוגרפי ונמק מתוך הכתבה.
3. סווג את הארגון "טבע נאות" לפי צורת הבעלות ונמק מתוך הכתבה.
4. סווג את הארגון "טבע נאות" לפי תהליכי הייצור ונמק מתוך הכתבה.
5. "במסגרת תפקידו, יהיה אחראי מרי על פיתוח השווקים הגלובליים של החברה וביסוס מעמדה של טבע נאות כחברה גלובלית מובילה".
 - א. הסבר מה הם שווקים גלובליים?
 - ב. הסבר מהי חברה גלובלית?

כלכליסט

מבוא לכלכלה, סביבות הארגון

חגיגה והחמצה במשרד האוצר

באוצר חוגגים את התאוששות שוק העבודה המבשר על עלייה בצמיחה ובצריכה הפרטית, ואת ניצחון הגישה שרוב האבטלה במשבר נבעה מהמגפה. אך במשרד מתעלמים מההזדמנות שהוחמצה לשדרוג ההון האנושי

אדריאן פילוט 19.04.21 07:46

לא בכל יום מקבלים עדכון מהלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (הלמ"ס) שהמשק [הצליח להכפיל](#) כמעט את מספר המשרות הפנויות בתוך חודש ימים. הרי גם אחרי מיתון כה קשה כמו זה שחוזה המשק הישראלי בשנה שחלפה קשה היה לדמיין שמ־60 אלף משרות פנויות בפברואר יזנק המספר לכ־113 אלף במרץ.

אין ספק כי פתיחת המשק נותנת את אותותיה בכל הפרמטרים הן המאקרו־כלכליים והן המיקרו־כלכליים, והמשק הישראלי אכן בהתרחבות מהירה מאוד. הנתון הזה מצטרף לנתון נוסף על התאוששות בזק בשוק העבודה. לפני שבועיים דווח כי שיעור האבטלה צנח אל מתחת ל־10% בשבועיים הראשונים של מרץ, וכבר ניתן לנבא כי השיעור החודשי של כל מרץ יהיה הרבה יותר נמוך.

אגב, אם 113 אלף מובטלים מסך כל ה־400 אלף שנותרו (כולל חל"ת) היו מאיישים את כל המשרות הפנויות, האבטלה היתה יורדת כבר ל־7%. לא במקרה דיווח החשב הכללי באוצר על עלייה דו־ספרתית במרץ של מס הכנסה לרבות מס חברות וניכויים ולא בכדי המוסד לביטוח לאומי העביר לממשלה 4.6 מיליארד שקל, אחרי שנתיים שלא העביר שקל, על רקע חזרתם של ישראלים לעבודה.

במשרד האוצר חוגגים לא רק את התאוששות שוק העבודה המבשר עלייה בצמיחה, בצריכה הפרטית, בהכנסות ממסים, בירידה בהוצאות, ולפיכך ירידה בגירעון, בחוב ובאי־השוויון. אלא גם את ניצחון הקונספציה כי רוב האבטלה בישראל של השנה האחרונה נובעת בשל מקומות העבודה סגורים בגלל המגפה, וברגע שהמשק יפתח האבטלה תתאדה יחד עם הנגיף.

לכן גם כעסו באוצר על שירות התעסוקה בטענה שהגזימו עם ההערכות על אבטלה תוך יצירת פאניקה מיותרת. השאלה הגדולה שנותרה פתוחה היא כמה זמן ייקח למשק לחזור לרמות האבטלה ערב המשבר (כ־3.7%) והאם הוחמצה ההזדמנות שסיפקה המגפה לשדרג את ההון האנושי, לרבות של עובדים לא משכילים שמרוויחים שכר נמוך.

שאלות

1. הסבר מהי צריכה פרטית? ציין את מרכיבי הצריכה הפרטית.
2. הסבר מדוע התאוששות של שוק העבודה מובילה לעליה בצמיחה ובצריכה הפרטית?
3. "התאוששות שוק העבודה מבשר על הכנסות ממיסים".
 - א. הסבר מהו מס?
 - ב. איזה סוג של מס יגדיל את ההכנסות ממסים כתוצאה מהתאוששות שוק העבודה? הסבר.
 - ג. איזה סוג של מס יגדיל את ההכנסות ממסים כתוצאה מגידול בצריכה הפרטית? הסבר.
4. הסבר מהו ההון האנושי? כיצד לדעתך ניתן "לשדרג" את ההון האנושי.
5. כיצד לדעתך הממשלה הייתה יכולה לנצל את ההזדמנות שסיפקה המגפה לשדרוג ההון האנושי? הסבר.

התנהגויות חדשות-ישנות חוזרות

לדברי בורגר, אנחנו נמצאים בעיצומה של תקופה חדשה-ישנה. אנשים שוב מבליים מחוץ לבית ומותגים מנצלים את התקופה כדי לבחון ולבנות מחדש (אם נדרש) את התפיסות וההעדפות של הצרכנים. "דפוסי ההתנהגות שסיגלנו לעצמנו בעת המגפה משתנים; כעת, גם מי שמיעט לצאת במהלך תקופת הקורונה, חוזר לפקוד את בתי העסק שנפתחו מחדש ומותגים צריכים להישאר אגיליים ולהתאים את עצמם תוך כדי תנועה להתנהגויות החדשות-ישנות הללו",

היא מציינת כי "עם החזרה לשגרה, מותגים, כמו נהגים, מנווטים באזורים לא מוכרים. הם נעזרים ב-Waze כדי להבין טוב יותר את התנהגות קהל היעד שלהם על סמך דפוסי הנהיגה שלו, ומתאימים את הפעילות העסקית לצרכים וההרגלים החדשים".

כדוגמה היא מביאה את שוק הרכב: "החזרה לכבישים והירידה בשימוש בתחבורה הציבורית היוו תמריץ לישראלים רבים לשקול רכישת רכב חדש ואנחנו רואים צמיחה משמעותית בנסיעות של ישראלים לאולמות תצוגה במטרה לרכוש רכבים חדשים".

דוגמאות נוספות מגיעות מעולמות הקניונים ומרכזי הקניות, לדברי בורגר "על אף העלייה ברכישות אונליין שאפיינה את תקופת הקורונה, אנו רואים זינוק משמעותי בניוטים למרכזי קניות וקניונים. אין ספק שהצמיחה בתחום רכישות האונליין היא מבורכת, אך היא אינה מהווה תחליף לרכישות הפיזיות. אנשים התגעגעו לחוויות הקנייה הפיזית על כל היתרונות שלה, הם התגעגעו למדוד בגדים ולבחור בעצמם את המצרכים שלהם"

"הנוכחות" של מותגים בתוך הרכב תגבר

נתוני החדירה והשימוש ב-Waze בקרב הנהגים בישראל הם הגבוהים בעולם. בעקבות כך, החברה רואה בישראל כר פורה לחדשנות ולהתנסות בפיצ'רים שונים; כאלו שיכולים לסייע למותגים ומפרסמים להציע שירותים לנהגים בהתבסס על דפוסי הנסועה שלהם.

"נוכחות המותגים בתוך הרכב צפויה לגדול", מספרת בורגר. "בקרוב Waze תשיק את פיצ'ר ה-In Car Pins המאפשר למותגים לפגוש את הלקוחות שלהם גם על גבי מסכי הרכב הגדולים, באמצעות מערכות ה-In Car: אנדרואיד אוטו ו-Apple Carplay, ולהמשיך לייצר נוכחות ובולטות בקרב נהגים הקרובים למיקומי בית העסק".

לסיכום, מוקדם לומר אם הקורונה היא נחלת העבר. עם זאת, הנתונים מראים כי למרות הפגיעה הגדולה שחוו עסקים רבים בשנה האחרונה, בכל מה שנוגע להרגלים ישנים-חדשים של רכישות פיזיות, נסיעות מרובות וביקור ביעדי פעילות מחוץ לבית - תהליך החזרה לשגרה בעיצומו. עבור עסקים, זה הזמן וההזדמנות לחשב מסלול אסטרטגי מחדש, כזה שיוביל אותם בבטחה אל היעד.

שאלות

1. כדי לחשב "מסלול מחדש" או "מסלול אסטרטגי מחדש" על החברות לערוך תוכניות שיווקיות בהתחשב בהרגלי הצריכה החדשים של הצרכנים לאחר המגפה. מהי תכנית שיווקית?
2. מה צריכה לכלול התוכנית השיווקית? הסבר.
3. האם "נוכחות המותגים בתוך הרכב" יקדם את המכירות? חווה את דעתך.
4. "מותגים חייבים להישאר אגילים ולהתאים את עצמם להתנהגויות החדשות הללו". מה מצפים הצרכנים הצעירים לדעתך, מהמותגים לאחר תקופות הסגר?
5. מהו מותג אגילי? הבא שתי דוגמאות של מותגים אגילים.
6. האם השיתוף עם WAZE, באמצעות מערכות IN CAR, על ידי נוכחות המותגים על המסכים יגביר את המכירות? הסבר ונמק את תשובתך.
7. הצג באמצעות טבלה את היתרונות והחסרונות של השיווק און-ליין-מקוון לצרכן ובאמצעות טבלה נוספת את היתרונות והחסרונות של השיווק און-ליין – מקוון למשווק.

מבוא לכלכלה, סביבות

מדד המחירים באפריל - 0.3% מתחילת השנה - 1.1%

קפיצת מדרגה באינפלציה; מחירי הדירות עלו ב-12 החודשים האחרונים ב-4.5%; מחיר דירה ממוצעת - 1.65 מיליון שקל

האינפלציה מרימה ראש גם בארץ. מדד המחירים לצרכן ממשיך לעלות בקצב גבוה, אם כי מתחת להערכות המוקדמות. בחודש אפריל עלה המדד ב-0.3% (הציפיות היו ל-0.4% עד 0.6%) בהמשך לזינוק של 0.6% בחודש מרץ (הרחבה כאן).

עלויות מחירים בולטות נרשמו בסעיפי ירקות ופירות 3%, הלבשה והנעלה 2.8% ומזון 0.7%. ירידות מחירים בולטות נרשמו בסעיף תקשורת 1.2%.

מתחילת השנה עלה מדד המחירים לצרכן ב-1.1%, ובשנים עשר החודשים האחרונים (אפריל 2021 לעומת אפריל 2020) עלה מדד המחירים לצרכן ב-0.8%.

שינוי במחירי שוק הדירות (אינו חלק ממדד המחירים לצרכן):

מהשוואת מחירי העסקאות שבוצעו בחודשים פברואר 2021 – מרץ 2021, לעומת מחירי העסקאות שבוצעו בחודשים ינואר 2021 – פברואר 2021, נמצא כי מחירי הדירות עלו ב-0.8% ובכך השלימו עלייה של 4.5% לעומת התקופה המקבילה אשתקד (פברואר 2020 – מרץ 2020).

בפילוח שינויי מחירי הדירות לפי מחוזות בחודשים פברואר 2021 – מרץ 2021, לעומת החודשים ינואר 2021 – פברואר 2021, נמצאו עלויות מחירים במחוזות הבאים: מרכז 1.2%, צפון 1.1%, דרום 1.0%, תל אביב 0.6%, חיפה 0.2%; לעומתן נרשמה ירידת מחיר במחוז ירושלים -0.3%.

בפילוח שינויי מחירי הדירות לפי מחוזות לעומת התקופה המקבילה אשתקד, פברואר 2021 – מרץ 2021 לעומת פברואר 2020 – מרץ 2020, נרשמו עלויות מחירים בכל המחוזות: דרום 6.6%, צפון 5.7%, מרכז 5.3%, תל אביב 3.7%, חיפה 3.2% וירושלים 0.8%.

במדד מחירי הדירות החדשות נמצא כי מחיריהן ירדו בחודשים פברואר 2021 – מרץ 2021 לעומת ינואר 2021 – פברואר 2021 ב-1.5%, ובכך השלימו עלייה של 1.6% לעומת התקופה המקבילה אשתקד (פברואר 2020 – מרץ 2020). אחוז העסקאות שבוצעו בתמיכה ממשלתית והשתתפו בחישוב מהווה 26.5% בהשוואה ל-22.1% בתקופה הקודמת (ינואר 2021 – פברואר 2021).

המחיר הממוצע הכלל ארצי של עסקה לרכישת דירה עמד ברבעון הראשון של שנת 2021 על 1,649.6 אלפי שקל. ברבעון הקודם עמד המחיר הממוצע על 1,629.2 אלפי שקל.

שאלות

1. ציין מי הוא הגוף הקובע את מדד המחירים לצרכן והסבר כיצד הוא נקבע.
2. עליית המחירים עשויה להגרם בגלל שתי סיבות . אלו הם? ציין והסבר אותם.
3. עליית מחירים בולטת בתקופה שצוינה בכתבה (לאחר פתיחת המשק) היא בתחום ההלבשה והנהלה 2.8%. מהי הסיבה לדעתך? נמק את תשובתך.
4. אחוז העסקאות שבוצעו בתמיכה ממשלתית בתקופה פברואר- מרץ 2021 והשתתפו בחישוב מדד המחירים הוא 26.5%. מדוע הממשלה מתערבת בשוק הדיור? ציין והסבר את הסיבות.

נזק מינורי: כלכלת ישראל לא עוצרת בצבע אדום

הנזקים למשק בעקבות הסבב הנוכחי בעזה מינוריים לעומת פגעי הקורונה, שגם הם רעים פחות מהתחזיות. הכלכלה שלנו בהחלט יכולה להכיל זאת. וגם: אלטשולר שחם מלמדת שבמקום שיש תחרות אמיתית, אין צורך בהגנת הפקידים



אלי ציפורי 10:19 15/05/2021 10 דק' קריאה

ההסלמה הביטחונית השבוע תפסה את המשק בהתאוששות מרשימה ממשבר הקורונה. אותו גורם כלכלי בכיר שאמר לי עם תחילת שחרור המשק בעקבות החיסונים ש"המשק יעוף קדימה" אכן צדק, ועוד איך צדק. רואים זאת בנתוני גביית המסים בחודש אפריל, שפורסמו במהלך השבוע: גביית המסים המריאה ליותר מ-30 מיליארד שקל, ובסך הכל גביית המסים באפריל זינקה ב-54% לעומת אפריל אשתקד, שסבל מהקורונה. בינואר-אפריל השנה גדלו ההכנסות ממסים בכ-20% לעומת התקופה המקבילה אשתקד - לכ-123 מיליארד שקל.

גביית מסים היא אחד הפרמטרים החשובים ביותר לבריאות הכלכלה, וזה ללא ספק סימן מעודד גם לבאות. אנחנו רואים זאת גם בהתחלת ירידה ברמת הגירעון (עדיין גבוה אחרי שנה של הוצאות תקציביות חריגות) וברמת האבטלה. האם ההתאוששות הזאת עומדת להיעצר בעקבות ההסלמה? אני לא חושב, אבל איש אינו יודע כמובן עד כמה הסבב הזה יהיה ארוך ומה תהיה עוצמתו.

ההיסטוריה הכלכלית מלמדת שסבבים, קצרים כארוכים (אפילו כמו מבצע צוק איתן), לא פגעו קשה בכלכלה, אלא בצורה מינורית. ובכל מקרה, אם משווים את הפגיעה הכלכלית מהקורונה לפגיעה מהסבב הזה בינתיים, ברור שהפגיעה מהקורונה הייתה גדולה הרבה יותר, לא שזה צריך לנחם איש כמובן.

שאלות

1. הסבר מהו תקציב הממשלה.
2. הסבר מהו תקציב שוטף ומהו תקציב פיתוח (בתקציב הממשלתי).
3. הכנסות הממשלה כוללות בחלקם מיסים עקיפים ומיסים ישירים. הסבר.
4. מדוע נוצר גרעון בתקציב הממשלה?
5. אילו הוצאות חריגות נוצרו לממשלה בתקופת הקורונה ובתקופת המבצע הצבאי? הסבר.

מה זאת אינפלציית סחורות ומה זאת אינפלציית שכר?

האם תהיה אינפלציה משמעותית ואיך מקררים את האינפלציה הזו?

מדד המחירים לצרכן בישראל לחודש אפריל עלה ב-0.3%, נמוך מהציפיות ל-0.5%. סעיפי המדד עשויים ללמד על כמה מהסוגיות הבולטות:

"אינפלציית סחורות והובלה" - מחירי השירותים שלא קשורים לשיבושי הקורונה נותרו חלשים בחודש אפריל. סעיף הדיור ירד ב-0.1%, הבריאות ירד ב-0.1%, שירותי האינטרנט ירדו ב-4.1%. מנגד, סעיפים שקשורים למחירי הסחורות המתפרצים המשיך ברובו להתחמם - המזון עלה ב-0.7%, הדלק ב-0.6%, המקררים השלימו זינוק שנתי של 4.7%. דוגמה לתת סעיף נוסף עתיר סחורות והובלה הוא "מזגנים" - אלה התייקרו באפריל ב-1.3%, השלימו עליה של 3.1% מתחילת השנה וצפויים להמשיך לעלות ככל שעליות מחירי הסחורות וההובלה יימשכו. כלומר, **אנו רואים במדד בעיקר אינפלציית סחורות והובלה, זאת כידוע מוסברת בחלקה בהתפרצות ביקוש כבוש זמני**

משך התפרצות הביקוש הכבוש - דווקא מחירי המכוניות, שנמצאים במוקד האינפלציה העולמית כשהסבירו כמעט שליש מזאת בארה"ב, נותרו בישראל ללא שינוי באפריל. האם מדובר בתחילת התמתנות הביקוש הכבוש לרכבים משומשים בישראל? אולי כי גם מחירי המלונות הפתיעו באפריל בנפילה של 6.8%, אחרי הקפיצה של פברואר ומרץ. גם כאן השאלה היא כמה מהירידה קשורה לחג הפסח וכמה אולי להתפוגגות התפרצות הביקוש הכבוש בענף. **חודש מאי לא ייתן תשובות כשהסעיף יושפע כנראה מהמצב הביטחוני.** סעיף שבו התפרצות הביקוש עדיין בעיצומה הוא עריכת מסיבות ואירועים, שממשיכים להיפתח אחרי השבתה ממושכת, עלו באפריל ב-2.9%, והשלימו עליה של 6.9% מתחילת השנה - השאלה מתי יסיימו לחגוג את כל האירועים שהצטברו, כנראה גם עניין של חודשים בודדים.

גם בארה"ב עלו בסוף השבוע סימני שאלה לגבי הימשכות הביקוש המתפרץ, כשדו"ח המכירות הקמעונאיות לאפרייל הראה כי אלה התייצבו, לאחר שבמרץ עוד זינקו ב-10.7%.

החשש מאינפלציית שכר - מצד אחד שוק העבודה רפוי עם שיעורי אבטלה רחבה גבוהים, אך מצד שני הדוק עם רמות גבוהות של משרות פנויות ודיווחי מעסיקים על קושי במציאת עובדים, תנאים שמעלים חשש לאינפלציית שכר. כלכלני גולדמן זאקס אף העריכו השבוע כי אינפלציית שכר עשויה להיות גורם לאינפלציה מתמשכת, לכשאיןפלציית הסחורות וההובלה תסתיים. סעיפים עתירי עבודה במדד המחירים לצרכן לא תיארו בחודש אפריל תמונה של אינפלציית שכר. סעיף "עזרה בבית" (מנקה) נותר ללא שינוי, מחירי שיפוצים "תחזוקה ושיפור הבית" המשיכו לעלות ב-0.4% (וכן תיארו קצב עליה שנתי של 3.3% מתחילת השנה). סעיף "מסעדות ובתי קפה" עתיר עבודה, רשם עליית מחירים של -0.4%, אך את חלקה הגדול ניתן לייחס להתייקרות מחירי המזון (שהם חלק ממנו). כלומר, יש במדד כמה אינדיקציות לאינפלציית שכר, אך לא רוחבית, לא עמוקה ובעלת הסברים זמניים, בניהם מענקי אבטלה נדיבים.

סגן יו"ר הפד, קלרידה, אמר בשבוע שעבר כי לחצי האינפלציה כלפי מעלה מגיעים מאי התאמה זמנית בין היצע לביקוש כאשר הכלכלה נפתחת מהסגרים. לטענתו אם ציפיות האינפלציה לא יתפוגגו "אין ספק שנשתמש בכלים שלנו". לדעתו ההימנעות של קלרידה מלהשתמש ישירות במילה "ריבית" מזכיר קצת את הטרימינולוגיה שבה השתמשו בפד כדי להימנע בזמנו מהפחתת הריבית לשלילית. כלומר, יעדיפו להשתמש בכלים אחרים.

אם הפד לא יקרר את האינפלציה היא עלולה להתחמם עד שתחנוק את עצמה, כשתוביל לירידה במכירות - מדד סנטימנט הצרכנים של אונ' משיגן ירד במפתיע ביום שישי ל-82.8 נק' מ-88.3 נק' באפריל, על רקע חרדה גוברת מהתייקרות הסחורות.

שאלות

1. הסבר את תופעת אינפלציית סחורות וביקושים ופרט את הגורמים לאינפלציה על פי המתואר בכתבה.
2. הסבר את תופעת אינפלציית שכר והגורמים לכך על פי המתואר בכתבה.
3. על פי דבריו של יו"ר הפד (פדרל ריזרב- בנק המרכזי בארה"ב) לחצי האינפלציה כלפי מעלה הם כתוצאה מאי התאמה זמנית בין היצע לביקוש כאשר הכלכלה נפתחת מסגרים. הסבר את הטענה תוך התייחסות להתנהגות הצרכנים והיצרנים ומשווקים בתנאי אינפלציה (היצע וביקוש).
4. כיצד לדעתך הפד יכול "לקרר את האינפלציה" כדי שלא תהיה ירידה במכירות (מדד הסנטימנטים של הצרכנים).

"שומר החומות": הנזק לתוצר צפוי לעמוד על 7 מיליארד שקל, כמעט פי 2 ממבצע "צוק איתן"

גורם בכיר במשרד האוצר אמר ל-ynet כי הנזק מ-11 ימי הלחימה במבצע הנוכחי בעזה צפוי להסתכם בכ-0.5% מהתוצר, זאת לעומת נזק של 0.3% מהתוצר במבצע "צוק איתן" שארך 50 יום. מדובר בהערכה נמוכה יותר משמעותית מהערכות של כלכלנים ובתי השקעות. גורם ממשלתי: למערכת הביטחון יועברו כ-2 מיליארד שקל מתקציב המדינה בקרוב

הנזק לתוצר של מדינת ישראל כתוצאה מ-11 ימי לחימה במבצע "שומר החומות" מסתכם - על פי הערכות לא רשמיות ראשונות במשרד האוצר - בכ-7 מיליארד שקל, המהווים חצי אחוז מהתוצר בישראל. כך נודע היום (ה') ל-ynet מפי גורם בכיר במשרד האוצר.

על פי בנק ישראל, התוצר בישראל נפגע במבצע "צוק איתן" בשנת 2014, שארך 50 יום, [ב-0.3%](#), כמחצית מהפגיעה בתוצר ב-11 ימי לחימה במבצע "שומר החומות". על פי נתוני משרד האוצר הנזק הכולל למשק - הן לתוצר והן כתוצאה מהפגיעה מטילים, כולל הנזקים העקיפים (הפסקת עבודה) - הסתכם בכ-12 מיליארד שקל ב"צוק איתן", פי שלושה מאשר במבצע "עופרת יצוקה" בשנת 2009.

התוצר של ישראל בשנה מסתכם כיום בכ-1.4 טריליון שקל, שהם 14 מיליארד שקל לכל אחוז מהתוצר. ההערכה הנוכחית היא הנמוכה ביותר כרגע, שכן גופים כלכליים שונים, בהם כלכלני בתי השקעות, מעריכים שהנזק יגיע לכ-0.6% עד 0.8% עם גמר הלחימה וחישוב הנזקים למשק.

הפגיעה בתוצר כוללת בין השאר את הפגיעה בפעילות המשק, הפחתת הייצור במפעלים, ירידה משמעותית בצריכה הפרטית ועלויות שנגרמו למשק בגין הפעילות המלחמתית שטרם הסתיימה.

מנגד, צפויה עלייה בצריכה הציבורית, ולדברי גורם במשרד האוצר, חלק מאובדן התוצר יקוזז על ידי ייצור מוגבר של אמצעי לחימה ותחמושת - שיהיה צורך להשלים מחדש לאחר גמר המבצע הצבאי - ותיקון נזקים ומפגעים שנגרמו כתוצאה מירי הטילים. הנזקים הישירים מירי הטילים מוערכים ביותר מרבע מיליארד שקל. הנזק העקיף, שעדיין לא הוחלט בממשלה אם לפצות בגינו (השבתת מפעלים וייצור, אי-הגעת עובדים למקום עבודתם וכדומה) מוערך במיליארדי שקלים.

עוד נודע, כי אחת ההערכות של גורמים ממשלתיים היא שלמערכת הביטחון יהיה צורך להעביר כבר בקרוב לפחות כ-2 מיליארד שקל מתקציב המדינה בשל הפעילות המלחמתית במבצע "שומר החומות".

עם זאת, גורם בכיר במשרד האוצר אמר ל-ynet כי על פי המתווה הקיים של תקציב מערכת הביטחון, על צה"ל להכיל חלק משמעותי מעלות הלחימה, שכן מצב כזה מחושב מלכתחילה בתקציב מערכת הביטחון, "וכמו כן על מערכות הביטחון וצה"ל להתייעל, כדי לקזז חלק מעלות מבצע צבאי כגון זה. אין מדובר כאן במלחמה, שלגביה יש כללים אחרים לחלוטין בהעברת תקציבים, אם כי במבצע צבאי מוגבל בזמן ובהוצאותיו הכספיות".

צה"ל טען אחרי מבצע "צוק איתן" כי העלות המלחמתית הסתכמה ב-9.5 מיליארד שקל. במשרד האוצר טענו אז כי העלות למערכת הביטחון הסתכמה רק ב-6.5 מיליארד שקל. לאחר המבצע הועברו באופן מיידי, תחילה 2.5 מיליארד שקל למערכת הביטחון, ולאחר מכן עוד 2 מיליארד שקל.

שאלות

1. הסבר מדוע חשוב למדוד את תוצר המדינה.
2. מהי צריכה פרטית? הסבר את השפעת הצריכה הפרטית על התוצר על פי הכתבה.
3. הסבר מהי צריכה ציבורית? הסבר את השפעת הצריכה הציבורית על התוצר על פי הכתבה.
4. כיצד השפיע עלות המבצע הצבאי על תקציב המדינה? הסבר נמק מתוך הכתבה.

האם כדאי למשוך את כספי הפנסיה ולהשקיע אותם מחדש?

קרובים לפרישה מעבודה? אם אינכם מעוניינים בקצבה חודשית מהחיסכון הפנסיוני, אתם יכולים למשוך את כספי הפנסיה ולהשקיע אותם. מדריך

רנית מורגנשטרן | mako | פורסם 22:58 30/05/21

אנשים רבים המתקרבים לגיל פרישה, לא תמיד מודעים לכך שיש להם אלטרנטיבות בכל הקשור למה לעשות עם הכספים שחסכו במשך שנות עבודתם. לא תמיד האפשרות היחידה העומדת בפניהם היא לקבל את הכספים בצורת קצבה חודשית. האפשרות השנייה שלא הרבה מכירים היא למשוך את אותם כספים כולו או חלקו באופן חד פעמי, במסגרת מה שקרוי משיכה הונית, כשאז נפתחות בפניהם גם אפשרויות השקעה עם יתרונות מיסוי.

"אם אדם שהגיע לגיל פרישה החליט לממש את חסכונותיו בצורה הונית, ישנן מספר האפשרויות העומדות בפניו כדי שיוכל להשקיע אותו מחדש ולהרוויח תשואה על הכסף".

קופת גמל להשקעה

יתרונות: מוצר חסכון נזיל, פטור מלא ממס במידה והעובד מחליט לקבל את הכסף כקיצבה בגיל פרישה בניגוד למשיכה חד פעמית בה קיים מס רווח הון של 25 אחוזים מהרווח הריאלי, בניגוד לפוליסת חסכון, במוצר גמל להשקעה ניתן לנייד בכל עת ללא ארוע מס גם בין בתי השקעות או חברות ביטוח. ניתן לקבל הלוואה על חשבון ההשקעה בתנאים מצוינים, במרבית המקרים אטרקטיביים יותר מאלו הנפוצים בשוק האשראי הצרכני. ניתן להפקיד סכום חסכון חד פעמי או הפקדה חודשית שוטפת כמכשיר חסכון לכל דבר.

חסרונות: מאחר ומדובר במכשיר חסכון אטרקטיבי, הוא מוגבל בסכום הפקדה שנתי של כ 72,000 שקלים עבור תעודת זהות אחת.

דמי ניהול: ממוצעים נמוכים יותר מפוליסת חסכון סביב 0.75 אחוזים.

שורה תחתונה: מוצר חסכון חדש יחסית של חברות הביטוח ובתי השקעות שיצא בסוף שנת 2016, מהווה תחרות חזקה מאד לפוליסות חסכון שפירטנו מעלה.

דירה להשקעה

השאלה מדוע לא להשקיע את הכסף בדירה, במקום בשוק ההון דרך קופות גמל או פוליסות חיסכון היא, על פי מור, שאלת מיליון הדולר.

"לרכישת נדל"ן צריך 'לרתק' הון, ואולי גם לקחת משכנתא לטווח ארוך, כלומר, אתם מוותרים על רכיב הנזילות כך שאם תצטרכו את הכסף במייד - לא יהיה לכם אותו. ההתחייבויות ברכישת נדל"ן משמעותית ומחייבות יותר מאשר להשקיע בשוק ההון".

"בנוסף, בשוק ההון הלקוח משקיע בהליך פשוט למדי במרבית המקרים, בודק תוצאות השקעה אל מול דמי ניהול של הגוף המנהל, ויכול בכל עת למשוך או לנייד או לעשות פעולות אחרות. לעומת זאת ברכישת נדל"ן מעבר להליך הרכישה שכרוך בעו"ד, מתווך, יועץ משכנתאות ועוד, יש עניין של ניהול הנכס ותחזוקה שדורשת כסף ותשומות שוטפות של בעל הנכס".

שאלות:

1. יוסי יצא לפנסיה לאחר 20 שנות עבודה במפעל. הוא ביקש למשוך את כספי החסכון להשקיע 1,500,000 ₪. בפניו שתי אפשרויות:

א. השקעה בריבית נומינלית בשיעור של 5% שנתי, מחושבת כל רבעון לתקופה של 3 שנים. קיימות תחנות יציאה כל רבעון. דמי ניהול 0.75% שנתי.

ב. השקעה בדירה בת שני חדרים בדרום הארץ. הדירה ישנה וחייבת שיפוץ בעלות של 200,000 ₪. ניתן לערוך חוזה שכירות לשלוש שנים. דמי שכירות חודשיים של 2,000 ₪. הוצאות תחזוקה חודשיות של 550 ₪.

מהי האפשרות הכדאית ביותר?

2. יוסי בודק את האפשרות של הפקדת סכום השכר דירה נטו שאמור לקבל כל חודש בתום שלושת השנים. מהו הערך העתידי של ההפקדות כאשר שיעור הריבית השנתי הוא 4%?



קובי ליברמן | עודכן: 31.05.21 | 10:06
אתיקה, יח"צ

"צרכנים מצפים ממותגים לנהוג באחריות ולקדם אג'נדות חברתיות"

בשנים האחרונות אנחנו רואים את החשיבות הרבה שמותגים בכלל - ומותגי על בפרט - מייחסים לפעילויות למען הקהילה, מתוך רצון לחזק את הקשר הרגשי שבין המותג לצרכנים שלו, כמו גם לחזק את הקשרים שלו עם הקהילה שבתוכה הוא פועל. המותגים של ימינו משרטטים נתיבים שונים של תרומה ערכית שאינה מחוברת ישירות ליעדים העסקיים או המכירתיים של הארגון.

מהם סוגי הפעילות אותם יכול העסק ליישם כדי להוסיף לערך של המותג, ואינם קשורים לליבה העסקית שלו? כיצד הן משפיעות על מערכת היחסים הרגשית בין הצרכנים למותג? וכיצד יכול הארגון להימנע מפעילות שעלולה לספוג ביקורת בתור פעילות למטרות יח"צ בלבד?

כאשר 'אני המותג' יוצא מגבולות האינטרס של הארגון ומוביל פעילות למען הכלל

ד"ר מיכל שפירא, ראש ביה"ס לשיווק ודיגיטל, הפקולטה למנהל עסקים בקריה האקדמית אונו, אומרת כי "פעילות שאינה קשורה לליבת העסק היא פעילות שבמסגרתה המותג מוביל אג'נדה בעלת ערך של תרומה לעשייה חברתית, קהילתית או סביבתית, אשר בבסיסה מכוונת מעין הצהרה – 'אני המותג' יוצא מגבולות האינטרסים של החברה ומוביל פעילות למען הכלל".

בין היתר, ד"ר שפירא מונה פעילות בתחום הקיימות, איכות הסביבה והאקולוגיה, כגון תרומה למניעת התחממות כדור הארץ, מחזור, אנרגיה ירוקה וכד'.

פעילות למען הקהילה יכולה להתבטא בתמיכה בעסקים קטנים או בינוניים בשוק המקומי, "או תרומה לבניית מוסדות ספורט וקהילה במדינה או בערים בהן המותג פעיל", אומרת ד"ר שפירא.

עוד פעילות יכולה להיות תרומה לאוכלוסיות מוחלשות כגון תרומה לילדים מעוטי יכולת, פעילות משמחת לילדים חולים וקידום לחינוך ולהנחלת ערכים חברתיים. "כך למשל, מעודדת קוקה קולה את בני הנוער להתנדבות, כאשר ההשתתפות בחוויית 'הכפר של קוקה קולה' מותנית בפעילות התנדבותית", אומרת ד"ר שפירא.

https://cocolawow.co.il/desktop/?gclid=Cj0KCQjwraqHBhDsARIsAKuGZeECuTQnoBsCRgXp1lhKcl1PgJ50DL9FO0TIsVxBEEZgrs_MdNHDsdYaAozhEALw_wcB#home

שאלות:

1. צרכנים מעריכים את האחריות הסביבתית המופעלת בארגונים. אלו פעולות המתוארות בכתבה תורמות לתדמית הארגון מבחינת הצדק האקולוגי והצדק החברתי? פרט והסבר.
2. טיפוח יחסים טובים של הארגון עם הקהילה משפיעים על ציבור הצרכנים וגם על הספקים. כיצד ניתן לטפח יחסי ציבור עם הקהילה על פי הכתבה?
3. באיזו מידה חשוב לך שהמותג שהינך צורך יהיה בעל ערך של תרומה לעשייה חברתית, קהילתית או סביבתית? נמק את תשובתך.
4. קוקה קולה מעודדת בני נוער להתנדב בקהילה כדי להשתתף ב"כפר של קוקה קולה" האם לדעתך פעילות זו תורמת לצריכת המותג. נמק את תשובתך.

יזמות, מבוא לכלכלה, סביבות הארגון, תורת השיווק



בדרך למעלה

מייצור צעצועים של ביצי קינדר לפיתוח סטייק צמחוני: "פתחתי מעבדה בסלון"

עמוס גולן עבד בייצור צעצועים לביצי השוקולד המפורסמות, ואז החליט שהוא רוצה לפתח נתחי בשר עסיסיים - ללא בשר. "כשגרתי בארה"ב הבנתי שאין תחליף צמחוני לנתחים שלמים - ונדלקתי". החברה שייסד, צ'אנק פודס, מנסה למצוא את מקומה בשוק שמגלגל 14 מיליארד ד' בשנה - וצפוי לגדול פי עשרה: "יש תחרות, אבל הפוטנציאל ענק"

אם זה נראה כמו נתח בשר והטעם כמו סטייק עסיסי, זה בוודאות בשר? לא בהכרח. אם תשאלו את היזם עמוס גולן, שייסד וממנכ"ל את חברת צ'אנק פודס שמפתחת תחליפי בשר בצורת נתחים שלמים - תיענו בשלילה מוחלטת. "יש הרבה תחליפי בשר בישראל ובעולם", הוא מסביר, "ברובם הגדול הם באים כתחליף לבשר טחון, המבורגר, או נקניקיות. בישראל אין תחליף לבשר שנראה כמו נתח שלם, וגם בעולם כולו יש מעט חברות שמתמחות בתחליפים לנתחים שלמים. החברה שלנו מפתחת את המוצר שיוכיח שלא כל מה שנראה כמו נתח של בשר - הוא באמת בשר". ואם מחפשים הוכחה לאמון שניתן לחברה שלו ולמוצר עצמו, הרי שמשקיעים (מארה"ב) השקיעו בחברה כבר כשני מיליון דולר.

שוק תחליפי הבשר, בישראל ובעולם, רותח בשנים האחרונות. עוד מדינות ועוד אוכלוסיות בוחרות להפחית את צריכת הבשר ולעבור לתזונה צמחונית, גם בעקבות טרנד הבריאות וגם בשל הרצון לשמירה על איכות הסביבה. זה נכון לגבי ארה"ב, סין, שעוד לפני הקורונה גיבשה תוכנית להקטנת צריכת הבשר של תושביה כמעט ב-50%, וישראל, שמדי שנה צומחות בה מכירות תחליפי הבשר בעשרות אחוזים, ותעשיית הפודטק בה מתפתחת בצעדים גדולים.

לפי מקורות בינלאומיים שונים, שוק תחליפי הבשר גילגל ב-2020 מחזור של 14 מיליארד דולר, שמהווה כ-1% משוק הבשר הכולל. ההערכה היא שב-2029 הוא כבר יגלגל 140 מיליארד דולר, מה שיהווה 10% משוק הבשר הכולל. הרצון לצרוך תחליפי בשר כבר מזמן אינו עוד שיגעון חולף וטרנד של "תמהונים", אלא מענה לצורך אמיתי של אוכלוסייה הולכת וגדלה. פועל יוצא של זה הוא שהתחום קורץ לחברות סטארט-אפ, שמבינות את הפוטנציאל העסקי הגדול שבו. שם המשחק בתחום הוא מי יצליח לייצר תחליף בשר שהוא הכי קרוב לדבר האמיתי: עסיסי וטעים. בין המתגרים שעומדים לפני היזמים בתחום נמצא הרצון ליצירת מרקמים ותואמי בשר, הארכת חיי מדף ללא תוספת חומרים סינתטיים ומשמרים, ובטיחות מזון. בדיוק למקום הזה נכנסת צ'אנק פודס.

מה מייחד את החברה שלכם בהשוואה לחברות פודטק קיימות?

"הפיתוח והייצור של נתחים שלמים של בשר בקר, כמו סינטה או צלעות", משיב גולן. "אלו יהיו הגביע הקדוש של תחום הבשר האלטרנטיבי, מאחר והם מהווים כ-60% משוק בשר הבקר בארה"ב. פיתוח של מוצרים, המדמים במרקם ובמראה נתחים שלמים כמו סטייק, נחשבים לרוב לקשים ולמורכבים ביותר. לטכנולוגיה ולידע של צ'אנק פודס יש פוטנציאל גדול למלא תפקיד משמעותי בהבאת מוצרים מסוג זה לשוק הצרכני. החברה שלנו התגברה על מגבלות טכנולוגיות של גישות אחרות באמצעות טכנולוגיית פרמנטציה ייחודית שפיתחנו, המאפשרת לחברה להתמקד בפיתוח חלופות בקר, תוך שימוש ברשימה במרכיבים בריאים ומוכרים, ללא תוספי מזון, מייצבים או שימוש בהנדסה גנטית. נכון שיש תחרות בתחום, כי פרמנטציה על סוגיה השונים מתגלה בשנים האחרונות כאפקטיבית מאוד ליצירת מוצרים דמויי בשר, אבל הטכנולוגיה הספציפית שלנו, והתמקדות בתחום הנתחים השלמים, שמהווים חלק מהקניין הרוחני של החברה, נותנות לנו יתרון יחסי לא מבוטל".

"מהילדות נשמתי יזמות בבית הוריי"

כשעמוס אומר משפחה יזמית, הוא מכוון לאביו, דקל גולן, יזם במספר תחומים, בהם קפה ותה, פינטק וטכנולוגיה, ולאחיו, דויד גולן, יזם בתחום הבינה המלאכותית. האח השלישי, מיכאל גולן, הוא מעצב גרפי. הוא גאה לספר שאביו, אותו הוא מכנה "איש עסקים אקזוטי", היה בעצם נגר ומרצה באוניברסיטה, שנכנס לעסקים לאחר שפרש מהקריירה האלו. אגב אביו, שהתמקד בעסקי החוות החקלאיות בדרום אפריקה בהן גידל קפה ותה, הוגדר ב-1999 כבעל החוות החקלאיות הגדול ביותר באזור. אחיו הוא אחד ממייסדי הסטארט-אפ Viz.ai, חברה שמפתחת מערכות מבוססות בינה מלאכותית לזיהוי שבץ מוחי, שמאז הקמתה ב-2016 עומד סך ההשקעות בה על כ-150 מיליון דולר. "הוריי הם השראה עבורי, מהבחינה שהם שינו את מסלול חייהם ואת הקריירה שלהם בשלב די מאוחר בחייהם. אמי, נורית, היא מורה לשעבר, שעשתה הסבה לאמנות, וסיימה דוקטורט בתחום בגיל לא צעיר. משחר ילדותי נשמתי בבית יזמות, ואת הידיעה שאף פעם לא מאוחר להתחיל משהו חדש, להגשים חלום ישן".

תגדיר מהו המושג יזמות עבורך.

"זו הסקרנות, זו המחשבה שאפשר. הרעיונות איכשהו מתחברים בראש מתוך התבוננות בסביבה, סקרנות ורצון להבין איך אפשר לפתור בעיות, בעיקר במישור הטכנולוגי. אני מאמין גדול בעשייה, בניסוי וטעייה, יש לי גם נטייה טבעית 'ללכלך את הידיים', לנסות דברים בעצמי ולהבין איך הם עובדים. אני תמיד רוצה עוד דברים, להכיר תחומים חדשים, מודלים אחרים. בבית למדתי והפנמתי שאם חושבים על משהו, שווה לנסות אותו, וככל הנראה זה יצליח. אם לא יצליח, מנסים משהו חדש. ככה ראיתי את אבא שלי, וככה אני רואה את אחי, דוד, ואת אמי. גדלתי עם תחושה שאפשר לקבל החלטה לגבי מה מעניין אותך, ולהפוך את זה למקצוע".

ובכל זאת, איפה מתקיים הפחד מכישלון?

"תמיד קיים חשש, אבל התאוה ללמוד דברים חדשים ולפרוץ קדימה איתם היא תמידית וחזקה ממנו. השילוב של עיצוב, הנדסה, מדע ואמנות, דיסציפלינות שלמזלי הטוב יצא לי להיחשף אליהן ולהתנסות בהן, מאפשר לי לגשת כמעט לכל בעיה, ולהציע לה פיתרון יצירתי מזווית כלשהי".

משפחה עם שלושה יזמים עלולה להיקלע די בקלות למצבים של תחרות.

"אין ממש תחרות בין בני המשפחה שלי, להפך. כולנו תומכים ועוזרים אחד לשני. בתור הבן הצעיר וכמייסד יחיד בסטארט-אפ, אני נעזר בהוריי ובאחיי, כמו גם במנטורים נוספים וברשת הרחבה של חברים וקולגות, כדי לנסות לפתור בעיות ואתגרים כל הזמן".

שאלות

1. מיהו יוזם? מהן תכונות היוזם (מתוך הכתבה)
2. מהי יזמות? הסבר מתוך הכתבה
3. מהו מוצר תחליפי? הסבר
4. מהו ענף? הצג את ענף תחליפי הבשר על פי הכתבה.
5. ציין והסבר את סביבות המאקרו והמיקרו המשפיעות על החברה : צ'אנק פודס.
6. ערוך ניתוח SWOT של חברת צ'אנק פודס.
7. האם לדעתך פיתוח של תחליפי בשר תורם לאיכות הסביבה? הסבר
8. כיצד לדעתך בוצע שלב ההקשבה בחברה?
9. האם עובדה שמנסים לשפר את מרקם המוצרים זה בעקבות שלב ההקשבה? חווה דעתך.
10. הצע תכנית שיווקית לחברת צ'אנק פודס.

האוצר מעדכן תחזית אינפלציה: צופה עליית מחירים של 2.2% ב-2021

מדד המחירים לצרכן עלה מתחילת השנה כבר ב-1.1%, ובאוצר מעריכים כי קצב עליית המחירים במהלך שנת 2021 יעמוד על 2.2%. לפי הכלכלנית הראשית, ייתכן שהמגמות הצפויות להביא להתייקרויות בעולם יחלו בישראל מוקדם יותר, וכך למשל המחירים בחלק מענפי הפנאי והאירוח עשויים להתייקר

ברקע [העלייה המתמשכת במדד המחירים לצרכן מתחילת השנה](#), מפרסמת היום (ראשון) הכלכלנית הראשית במשרד אוצר סקירה לפיה ציפיות האינפלציה של האוצר עודכנו, וכעת מעריכים במשרד כי קצב עליית המחירים במהלך שנת 2021 יעמוד על 2.2%.

נזכיר כי רק לפני כשלושה חודשים [העריכו באוצר](#) כי לאחר השיעור השלילי ב-2020 של -0.6%, בשנת 2021 תהיה אינפלציה חיובית של 0.5% בלבד, ב-2022 אינפלציה של 1.3%. בבנק ישראל [העריכו](#) [באפריל](#) כי האינפלציה תגיע ל-1.3% בלבד ב-2021, ובמשרד האוצר סברו שהאינפלציה תהיה גבוהה במעט מ-1%.

באוצר מציינים כי בישראל הציפיות לאינפלציה עלו מתחילת השנה: "בשלב זה קשה לדעת אם מדובר בעליית ציפיות זמנית או גידול בסבירות לאינפלציה גבוהה יותר בטווח הבינוני והארוך", אמרו. "בשנה הקרובה אנו צפויים לראות עלייה באינפלציה בשל התאוששות המשק, עלייה בצריכה הפרטית הנובעת בחלקה מגידול בחסכונות הפרטיים ועלייה במחירי האנרגיה".

בישראל, הוסרו חלק גדול מהמגבלות על הפעילות המשקית בשל מגפת הקורונה, מוקדם בהשוואה למרבית המדינות המפותחות, בזכות הירידה בתחלואה. לכן באוצר מעריכים כי ייתכן והמגמות שצפויות להביא להתייקרויות בעולם, יחלו בישראל מוקדם יותר ויתבטאו בצריכה מוגברת בעקבות "ביקושים כבושים". כך לדוגמה, המחירים בחלק מענפי הפנאי והאירוח עשויים להתייקר.

באוצר מוסיפים כי השקעות מועטות במהלך המגיפה מצמצמות את יכולת הייצור ויתמכו במחירים גבוהים יותר בעולם ובישראל. עוד מציינים כי "ייתכן שחלק מהעסקים שנפגעו מתקופת הסגרים ירצו להעלות מחירים ולפצות על אבדן ההכנסות, וכמו כן, לחצי המחירים הצפויים מחו"ל ימשיכו להשפיע על האינפלציה בישראל ויבואו לידי ביטוי במחירי היבוא".

לפי הסקירה, למרות התחזקות השקל במהלך שנת 2020 (בכ-5%) העלייה במחירי הסחורות בעולם מיובאת גם לישראל. האינפלציה המיובאת בשילוב התחזקות הביקושים בישראל צפויים לתמוך בעלייה מסוימת באינפלציה בטווח הקצר.

"בשנת 2022 אנו צופים שההשפעות הזמניות יתמתנו לצד שיעורי האבטלה, הסיוע הממשלתי וייסוף השקל", כתבו באוצר לגבי השנה הבאה, והעריכו כי במהלך שנת 2022 קצב האינפלציה יעמוד על 1.5%.

שאלות

1. הסבר מהי דפלציה. האם ב-2020 הייתה דפלציה?
2. ב-2021 האוצר צופה אינפלציה בטווח הקצר. אינפלציה של סחורות או אינפלציה של ביקושים? פרט והסבר על פי הכתבה.
3. הסבר את המונח "ביקושים כבושים" על פי הכתבה.
4. הצג והסבר את הסיבות להתמתנות האינפלציה ב-2022.

גיוס עובדים ביום שאחרי הקורונה: "כל המועמדים שואלים אם העבודה מהבית"

"לפני הקורונה עבודה מרחוק בכלל לא הייתה על הפרק", מספרות מנהלות גיוס מחברות שונות, אלא שהיום - ההצלחה של המעבר לעבודה מהבית ש"נכפתה" על החברות בשילוב הדרישות שאימצו העובדים - העבירו רבות מהן למודל גמיש יותר. באתר הדרושים אולג'ובס חלה עלייה של מאות אחוזים בהיצע המשרות שמעסיקים הגדירו כמתאימות לעבודה מהבית: "זה הפך למיינסטרים"

האם העבודה מהבית כאן כדי להישאר? אחרי שבמשך יותר משנה חברות ועובדים שאלו את עצמם מה יהיה ביום שאחרי הקורונה - נראה שהיום הזה הגיע, וכעת עומדים למבחן השינויים בעולם העבודה ש"נכפו" על המעסיקים בתקופת המשבר, כמו למשל המעבר לעבודה מהבית.

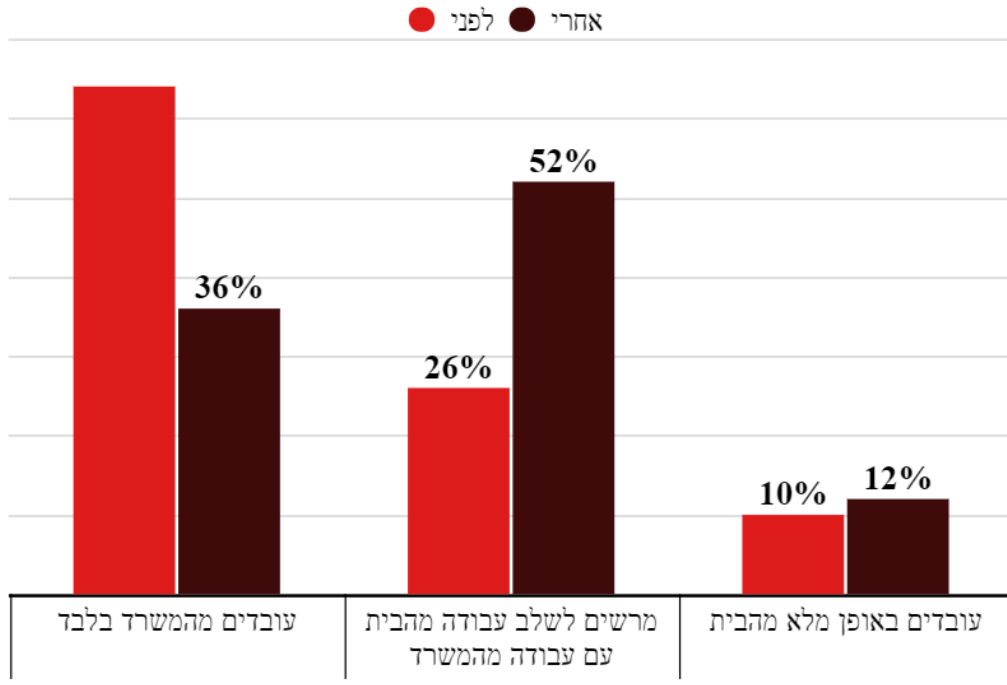
"כל המועמדים שמגיעים להתמין לחברה שואלים איך זה אצלנו, וכולם שמחים לשמוע שאנחנו עובדים במודל היברידי שמשלב עבודה מהבית ומהמשרדים של החברה", מספרת ליפז ציטרינוביץ' דאודי, מנהלת הגיוס בחברת Gloat, סטארט-אפ מתחום משאבי האנוש.

"יותר מזה, חלק מהמועמדים שהגיעו אלינו בתקופה האחרונה סיפרו שעזבו את מקום העבודה הקודם שלהם בגלל שהודיעו להם שהם חוזרים לחמישה ימים בשבוע מהמשרד - וזה משהו שהם סירבו לקבל, והחליטו שעדיף להם לעזוב ולחפש מקום עבודה שכן יאפשר להם לעבוד חלק מהשבוע מהבית".

במהלך הקורונה חברות רבות איפשרו בפעם הראשונה מבחינתן עבודה סדירה מהבית בצל ההגבלות, ורבות מהן גילו שלמרות שלא עשו זאת מעולם - המשימות התבצעו והיעדים הושגו. במקביל, רווחת העובדים גדלה בחלק גדול מהמקרים. לכן, אין זה מפתיע שמחפשי עבודה דורשים לדעת עוד בשלבים הראשונים של המיון מה מודל העבודה בחברה שבה הם רוצים לעבוד.

מנתוני אתר אולג'ובס (שבבעלות קבוצת ידיעות אחרונות) עולה כי בחודש מאי הביטוי "עבודה מהבית" היה המכופש ביותר באתר על ידי מחפשי עבודה, עם למעלה מ-600 חיפושים ובפער גדול מהביטוי שאחריו. במקביל, חלה עלייה גדולה בהיצע המשרות שמעסיקים הגדירו כ"מתאימות לעבודה מהבית": מ-239 משרות מדי חודש בשנת 2019, ל-848 משרות ב-2021 (עלייה של 255%).

עמדת החברות לגבי עבודה מהבית, לפני המשבר ואחריו



נתונים: אתר אולג'ובס

"בשנים האחרונות צמחו לא מעט עבודות שאיפשרו לעבוד מהבית, בעיקר בעקבות הגידול במקצועות הטכנולוגיה והדיגיטל", מסבירה עינב בוימפלד, מנהלת התוכן והמחקר של אולג'ובס. "בתפקידים רבים כל מה שצריך כדי לבצע את העבודה הוא טלפון וחיבור לאינטרנט - וההבנה הזו הלכה וחלחלה לשוק העבודה.

"ואז הגיע משבר הקורונה, והעולם כולו השתנה. הקורונה לא המציאה שום דבר, היא פשוט האיצה תהליכים שכבר היו קיימים. עבודה מהבית קיימת כבר שנים בשולי שוק העבודה, והעובדים תמיד רצו את ההטבה הזו אבל המעסיקים חששו ממנה. כעת הקורונה הביאה את הנושא לקדמת הבמה וזה הפך למיינסטרים."

"בעולם הגיוס של חברות הסטארט-אפ, השוק הפך להיות שוק של מועמדים. זה אומר שיש המון חברות ישראליות שגייסו כספים ורוצות להגדיל את כוח האדם שלהן. מעבר לכך שאנחנו תחרותיים בכל הנוגע לתנאים, אנחנו מציעים גם משהו מאוד ייחודי מבחינת התרבות שלנו שמקדמת שקיפות טוטאלית כך שלצוותים יהיה את החופש לקבל החלטות באופן עצמאי ולרוץ קדימה. הנושא של עבודה מהבית הפך להיות חשוב מאוד לעובדים. כל מועמד רוצה לדעת איך מאנדיי מתכננת לעבוד ביום שאחרי הקורונה, ולתחושתי אם הייתי אומרת לאנשים שאנחנו עובדים רק מהמשרד זה יכול היה להוות בעיה."

חוץ מחברות ההייטק שאימצו ברובן את האפשרות לעבוד מהבית, גם לא מעט חברות מתחומים שונים מאפשרות כיום לעבוד מרחוק. לפי נתוני אולג'ובס, התחום שחווה את הגידול המשמעותי ביותר במספר המשרות מהבית הוא התוכנה כאמור, עם עלייה של יותר מ-700% והרחק מעל שאר התחומים. "אף אחד כבר לא מרים גבה כשהוא שומע על איש תוכן, מעצב גרפי או מתכנת שעובד מהבית. אבל השנה נצפתה עלייה בעבודה מהבית גם בתחומים כמו מכירות, אדמיניסטרציה, משאבי אנוש וגם שירות לקוחות"

התחומים עם הכי הרבה משרות מהבית

התחום	ממוצע חודשי של משרות מהבית ב-2019	ממוצע חודשי של משרות מהבית ב-2020	ממוצע חודשי של משרות מהבית ב-2021	אחוז השינוי
תוכנה	10	61	90	768%
מכירות	37	66	77	109%
שירות לקוחות	17	43	70	322%
אדמיניסטרציה	25	29	42	69%
כספים וכלכלה	9	32	42	378%
אינטרנט ודיגיטל	18	29	42	135%
משאבי אנוש	12	12	31	159%
כללי וללא ניסיון	11	15	30	168%
פרסום, שיווק ויחסי ציבור	13	22	28	113%
הוראה, חינוך והדרכה	7	18	28	303%
בניין, בינוי ותשתיות	4	8	14	233%
מדעי החברה	6	7	13	105%
עריכה, תוכן וספרות	11	11	12	11%
עיצוב	10	7	10	8%

נתונים: אתר אולג'ובס

חברת פרטנר למשל, אימצה את העבודה מהבית גם בחלק ממוקדי השירות שלה. "לפני הקורונה לא חשבנו בכלל על עבודה מרחוק של מוקדי השירות והמכירה", מספרת ליטל פריינה, מנהלת מחלקת הגיוס של פרטנר. "כיום מוקד אחד שבסיסו בירושלים עבר לעבודה מהבית באופן מלא, והוא המוקד החלוץ שלנו. כתבנו ספר שהוא התורה שלנו בכל מה שקשור לעבודה מהבית שכולל את כל תסריטי השיחה, וגם את הפן הלוגיסטי, התפעולי והאנושי שבעבודה מרחוק".

"אנשים לא רוצים לעבוד רק מהבית"

על גיוס עובדים חדשים למוקדי השירות של פרטנר בעידן שאחרי הקורונה, אומרת פריינה כי "עולם הגיוס הפך להיות מאוד מאתגר בעקבות המשבר. ראשית יש בחודשים האחרונים היצע עצום של משרות, כמות בלתי מוגבלת ממש, כך שלמועמדים יש הרבה אפשרויות לבחור מהן. מעבר לזה, התחושה היא שאנשים חישבו מסלול מחדש בקורונה, והם מחפשים עבודה שתאפשר להם גמישות ותשתלב בנוחות בחיים שלהם. זה מתבטא באופן מובהק ברצון של עובדים לשלב עבודה מהבית.

"עם זאת, חשוב לסייג ולהגיד שאנשים לא רוצים לעבוד רק מהבית. עובדים משתעממים מזה, ומעבר לכך הם מחפשים את תחושת השייכות, את ההוואי עם החברה, הדיבורים על 'מה נזמין לאכול היום' מעשר בבוקר. יש משהו בביחד הזה ובאווירה הצעירה והדינמית שהעובדים מחפשים, ובגלל זה הם רוצים גם וגם - קצת מהמשרד וקצת מהבית".

גם ציטרינוביץ' דאודי מ-Gloat מספרת כי "במהלך הקורונה ערכנו סקרים וניסינו להבין מה העובדים רוצים. הצורך להגיע למשרד מדי פעם עלה מכל העובדים לדעתי, כי במהלך הסגר היה לכולנו קשה שעבדנו אך ורק מהבית.

"לכולנו יש את אותה מטרה וכשאתה עובד עם אנשים באותו חלל עבודה זה משפיע לטובה על האנרגיה והמוטיבציה. עם זאת יש המון יתרונות לעבודה מהבית, והמטרה של החברה היא שלעובדים יהיה את הגמישות לנהל את הזמן שלהם. מעבר לכך החברה רוצה להראות לעובדים שהיא סומכת עליהם שהמשימות יתבצעו, לא משנה מאיפה הם עובדים, וזה אכן קורה".

במגזר הציבורי בישראל, שהוא המעסיק הגדול ביותר בארץ, אימצו גם כן, אם כי באופן די מצומצם, את העבודה מהבית. [כחצי מיליון עובדים החלו לעבוד יום אחד בשבוע מהבית](#), כחלק מפיילוט בגופים הציבוריים שהונהג מאז ימי הקורונה. בשלב זה, המתכונת תקפה עד אוקטובר אולם הכוונה היא להמשיכה באופן קבוע.

בתוך כך, [השבוע פורסם](#) כי ב-1 ביולי ייכנסו לתוקף הנחיות התומכות בשילוב בית-עבודה לעובדים המוגדרים ב"משרת הורה" במגזר הציבורי, שביניהן יתאפשר לעובדים אלה לבצע שעות נוספות בעבודה מהבית. עוד סממן לאימוץ מסויים של גישת הגמישות בעבודה, גם במגזר הציבורי בארץ.

"מודל העבודה המסורתית משתנה לנגד עינינו ואנחנו נמצאים בעיצומו של מעבר לעבודה יותר דיגיטלית, יותר מרחוק, ויותר מהבית", אומרת בוימפלד. "המצב החדש הכריח חברות רבות לאמץ שילוב בין עבודה במשרד ועבודה מהבית, והמודל הזה כאן כדי להישאר".

שאלות

1. מהו שינוי ארגוני? תאר מתוך הכתבה את הסיבות שהובילו את הארגונים לפני ובתקופת הקורונה לערוך שינויים ארגוניים?
2. "מעבר לכך שאנחנו תחרותיים בכל הנוגע לתנאים, אנחנו מציעים גם משהו מאוד ייחודי מבחינת התרבות שלנו שמקדמת שקיפות טוטאלית כך של **צוותים** יהיה את החופש לקבל החלטות באופן עצמאי ולרוץ קדימה". באיזו גישה מתקבלות ההחלטות בארגוני הסטארט-אפ? (על פי הכתבה). מה הן הנחות היסוד של הגישה שהצגת? הסבר.
3. הסבר את היתרונות והחסרונות של גישת קבלת ההחלטות שהצגת.
4. עוצמת השינוי יכול להיות ממדרגה ראשונה או ממדרגה שניה. כיצד היית מגדיר את השינויים הארגוניים שנכפתו בעקבות הקורונה? נמק את תשובתך.
5. אילו סוגי שינויים שהתחוללו בארגונים בעקבות נגיף הקורונה הנך מזהה בכתבה?
6. קיימות צורות העסקה שונות. אילו צורות מתוארות בכתבה? הסבר.
7. מדוע לדעתך "עולם הגיוס הפך להיות מאתגר בתקופת הקורונה"? אילו שיטת גיוס לדעתך היו מקובלות בתקופת הסגר? הסבר.
8. השינוי שהתבצע במגזר הציבורי מאפשר גמישות ועבודה מהבית. האם לדעתך יהיה צורך בשינוי הסכמים קיבוציים? נמק את תשובתך.

מפיצת המזון הגדולה בארץ נכנסת לתחום הקנאביס: "מצפים לשינוי רגולציה"

חברת דיפלומט, החברה הגדולה בישראל להפצה וייבוא מזון וטואלטיקה שבשליטת נעם וינמן, נכנסת לעולם הקנאביס. החברה הקימה שותפות חדשה יחד עם ניר פלטר, הבעלים של יקב פלטר, שמזה שבע שנים פעיל בארה"ב עם שותפיו בתחום ייצור ושיווק מוצרים המכילים סי.בי.די (רכיב של הקנאביס המשמש לקוסמטיקה, תוספי תזונה וכו') וחברת תיקון עולם, אשר מובילה בתחום הקנאביס בישראל ונסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב - שתייצר מותג בתחום הסי.בי.די. זאת על רקע הציפייה לשינוי הרגולציה הצפוי בישראל, שיאפשר לראשונה מכירה ושיווק של מוצרי סי.בי.די בארץ.

ההסכם בין שלוש החברות נועד להנגיש את ההמפ, הצמח ממנו מופק הסי.בי.די לצרכן הישראלי, בדומה לארה"ב, שם הוא חוקי. "להמפ יש את כל היתרונות הרבים של הקנאביס, רק בלי החומר הפסיכו-אקטיבי", אומר ניר פלטר, מייסד ומנכ"ל פי.אס.סי גרופ. "הסי.בי.די שמופק ממנו הוא פתרון טבעי, בריא ובטוח להרבה מצוקות ובעיות רפואיות.

"זו מהפכה של ממש, לא פחות, שכבר התרחשה בארה"ב ומתרחשת עכשיו גם בשאר העולם. ההמפ והסי.בי.די שמופק ממנו חוקיים בארה"ב ובעוד מדינות רבות בעולם. אנחנו שמחים וגאים להביא אותו סוף סוף גם לישראל, כי הגיע הזמן.

"תיקון עולם ומדיטרנד הם הפרטנרים האידאליים לשותפות הזו. באופן אישי, זו סגירת מעגל מרגשת עבורנו. כחברה שפועלת בשוק האמריקני והעולמי, אנחנו מחכים בציפייה שהרגולציה בישראל תשתנה ונשמח לשלב בין הידע, הניסיון והיכולות שצברנו ובנינו בשוק האמריקני לבין התעשייה והחקלאות הישראליות. מדובר בתעשייה צומחת בשווי מיליארדי דולרים על פני שלל קטגוריות צרכניות.

במסגרת השותפות יעשה שימוש בשמן סי.בי.די ממתקני החברה של פלטר בארה"ב, הייצור יתבצע במתקניה של תיקון עולם-קנביט, ולאחר מכן השיווק וההפצה בישראל יעשה על ידי מדיטרנד (שבשותפות דיפלומט).

העסקה עתידה לשלב בין היכולות המוכחות של שלוש החברות: תיקון עולם-קנביט היא חברת קנאביס מובילה בישראל; מדיטרנד מתמחה בשיווק תרופות ללא מרשם, תוספי תזונה ותזונה פונקציונאלי; ו-PS5 שבבעלות פלטר מתמחה בהמפ ובמיצוי, ובפיתוח מוצרים צרכניים בשלל קטגוריות, והיא בעלת ניסיון רב בשוק האמריקני והבינלאומי.

שאלות

1. סווג על פי צורת הבעלות את הארגון PSC גרופ ואת חברת תיקון עולם.
2. חברת דיפלומט היא החברה הגדולה בישראל להפצה ויבוא של מזון וטואלטיקה. הסבר מהי הפצה בתמהיל השיווק.
3. הסבר מהי השפעת היבוא של מזון על הצרכנים והיצרנים במדינה?
4. מה רגולציה? מדוע יש צורך ברגולציה כדי לייבא מוצרים המכילים קנאביס?
5. ערוך ניתוח SWOT של השותפות שהוקמה כל ידי שלושת החברות.

עברו מההייטק לפאזלים



יעל ולצר | 02.07.21 | 08:16 יזמות, הארגון

"תקופת הקורונה. תקופה שהיא משבר גדול, לכאורה, אבל לגמרי הזדמנות. אנשים עוד לא קולטים את זה. הבנו שנפתח פה עבורנו חלון הזדמנויות. בסגר הראשון לא יכולנו לעשות כלום. אמרנו לעצמנו, שמכיון שממילא אנחנו בבית, זה הזמן להריץ קדימה את המיזם של הפאזלים התלת מימדיים. התחלנו לבדוק את הנושא עם ספקים ויצרנים, הכל באמצעות וואטסאפ ומיילים כי אי אפשר היה לטוס ולא ניתן היה להיפגש עם אנשים".

"במהלך הסגר הראשון קיבלנו כ-400 דגמים מסין, שם הם מיוצרים", מספר אברמנטו. "התחלנו לבדוק את הפאזלים. ישבנו כל היום ובנינו. שנינו, וגם ביחד עם הבנים, בעיקר עם יהונתן. בדקנו איכויות וחומרים, מה מתאים ומה לא, ומה עובר את מכון התקנים. היה לנו ברור שאנחנו רוצים לצקת לתוך המיזם הזה אמירה שלנו, ולכן גם פנינו ישירות ליצרנים. ביוני 2020, בין הסגרים, פתחנו את החנות הראשונה שלנו בהרצליה. משפחות, זוגות צעירים ובכלל אנשים, זנחו את החדשות ואת הפלאפונים והבינו כמה חשובה פעילות איכותית יחד. זה נתן חיזוק לחשיפת המוצר שלנו ולמכירות".

פתחתם את החנות הראשונה בתקופה לא פשוטה במשק.

"נכון. לאחר חשיבה, החלטנו שבמקום רק לשווק, נפתח חנות קונספט כדי להעביר לאנשים את החוויה. הבאנו מאות דגמים וכמה מאות פאזלים מכל דגם, ובנינו את החנות כמו מוזיאון של מיניאטורות. קיבלנו תגובות מדהימות. הרגשנו את הריגוש אצל הלקוחות, מה שנתן אישור להחלטה שלנו. בספטמבר 2020 פתחנו את החנות בתל אביב, בדצמבר וינואר בנתניה ורמת גן, במרץ השנה את חנות הדגל בירושלים והחודש בראשון לציון. במקביל, התחלנו לפתח מוצרים חדשים כדי לצקת לתוך העסק את האמירה שלנו. למשל, יש לנו גם פאזלים עם צמחייה וכרטיסי ברכה, בהם משולבים פאזלים קטנים. בנוסף, התחלנו בשיתופי פעולה, כדוגמת מכירות לבית דיור מוגן ולקייטנות. הפאזל התלת מימדי מכיל בתוכו יתרונות של ראייה מרחבית, כושר ריכוז, ומוטוריקה עדינה".

צמחייה אמיתית או מפלסטיק?

"מה פתאום פלסטיק, הרוכשים מקבלים עם הפאזל גם אדמה וזרעים, ומצמיחים גינה לאחר בניית הפאזל. הרעיונות לא מפסיקים לרוץ אצלנו בראש".

"מתוך החזון שלנו להיות יותר מעורבים בייצור ובקונספט של המוצרים, עלתה גם אפשרות עתידית לייצר כחול לבן. נראה. אנחנו צועדים קדימה עם מה שלמדנו בעולם ההייטק: אם אתה לא חדשני ולא מחדש, אתה מחוץ למשחק. אתה חייב למכור שפה חדשה. לכן השנה לא נתמקד בפתיחת חנויות נוספות, אלא בפיתוח ובחדשנות של דגמים ומוצרים חדשים. אנחנו לקראת סיום התכנון והשיווק של פאזל תלת מימד של רחבת הכותל. כשנסיים, נעבור לעבוד על פאזל של אקסודוס, שתצורף אליו גם חוברת הסבר קטנה על אקסודוס, כך גם נוסיף ידע. אנחנו גם עובדים על פאזל שטוח ועל פאזל מברזל. הרצון הוא להגיע למקומות חדשים בשטח, שלא קיימים היום".

שאלות

1. תאר את מודל השמונה ביזמות על פי הכתבה.
2. הסבר מהו חזון של ארגון? מהו החזון של החברה המתוארת בכתבה?
3. הסבר מהי חדשנות. כיצד מושג זה בא לידי ביטוי בכתבה?

"המגזר הפיננסי כבר נמצא בענן, אך הבשורה האמיתית תגיע בדמותו של דאטה סנטר הייפר-סקייל מקומי"

בעידן המידע כל ארגון גדול חייב לעבוד מול דאטה סנטר • מיקרוסופט מקימה אחד כזה בישראל עבור המגזר הפיננסי ומצפה כי ישנה את כללי המשחק כאן ולא רק בהיבט הטכני • "הטכנולוגיה שלנו תעניק ביטחון להנהלות לבצע תהליכים, לבדוק מהלכים חדשים, להסתכל קדימה, לתת ערך דיגיטלי טוב יותר ללקוחות", אומר אמיר רמון, מנהל מגזר פיננסי במיקרוסופט ישראל

אנחנו עדים בימים אלו למהפכה טכנולוגית שמתחוללת בשוק הפיננסי, ובעיקר בעולם הבנקאות: זה התחיל עם "סופת" המטבעות הדיגיטליים שמשתוללת כאן כבר כמה שנים; המשיך עם האישור לבנק דיגיטלי, ראשון מסוגו בישראל, לפני כמה חודשים; ומגיע לשיא עם כניסתו בכל העוצמה של שירות הארנק הדיגיטלי לשימוש בשוק הישראלי. כל אלו - עד השיא הבא.

ברקע השינויים הללו, נמצאת טכנולוגיה שחוללה מהפכה גדולה בפני עצמה, ואנחנו, הצרכנים, כמעט לא הרגשנו בה, ובוודאי לא היינו עדים לכניסתה לעולם הפיננסי באופן רשמי - טכנולוגיית הענן. כיום אין גוף פיננסי שמכבד את עצמו שלא משתמש בטכנולוגית ענן והיא שינתה לחלוטין את כל צורת העבודה במגזר הפיננסי והשפיעה במובנים רבים גם על השירותים שאנחנו מקבלים - מהבנקים, מחברות הביטוח, מחברות האשראי - וזו, כך מתברר, רק ההתחלה.

"הצפי הוא שהשקעות המגזר הפיננסי העולמי בענן ב-2022 יסתכמו בכ-20 מיליארד דולר, ומתוכן 60% מהסכום יגיע מהבנקים", אומר אמיר רמון, מנהל מגזר פיננסי במיקרוסופט ישראל. הבנקים, לדבריו, מעוניינים בטכנולוגיות ענן כי הם מבינים את הערך העצום הטמון בהן שאינו רק כלכלי והוא מפרט: "האתגרים והתקלות המשמעותיים שאיתם מתמודד המגזר הפיננסי בשנים האחרונות, הם רבים - מכשלי אנוש ובעיות התאמה בין פלטפורמות ועד לשדרוגים שלא מתואמים עם יתר סביבות העבודה - כל אלו יוצרים בסוף חוסר זמינות. המעבר לטכנולוגית ענן, מבטל את כל ההתעסקות הלוגיסטית, התשתיתית והאופרטיבית וכל התהליכים האלה נעשים באופן אוטומטי, מסונכרן ומאובטח. טכנולוגיית הענן מעניקה לארגונים מכל המגזרים ובעיקר במגזר הפיננסי, את השקט והפניות להתעסק בעבודה היומיומית, ולא בדברים שמסביב.

"גידול בהיקף העסקאות"

אם כן, טכנולוגיית הענן היא אחד ממנועי החדשנות החשובים היום בכלכלה ובוודאי שגם בתחום הפיננסי, המחייב ניהול רגיש ומאובטח בשל סוג המידע שבו נוגע. גם ארגונים שניהלו בעבר את כל נושא המידע בעצמם, נוכחים לגלות שכמות המשאבים הנדרשת היום רק הולכת וגוברת ואיתה גם המומחיות המקצועית הנדרשת לניהול המערכות המתוחכמות, ולכן העבירו את הפעילות לידיהם של מומחי המידע, המנהלים אותו על גבי תשתיות מתקדמות בענן. תשתיות אלה מחליפות את המערכות הפיזיות שבעבר שכנו בלב הארגון עצמו אך חשוב מכך - הן מאפשרות ניתוח של הנתונים והפקת תובנות עסקיות על בסיסם, לצורך מיקוד עסקי, הגברת התחרות ושיפור הערך ללקוחות.

רמון טוען שכל זה הוא רק חלק ממהפכה גדולה יותר, שנוגעת אלינו - הצרכנים: "ארגונים פיננסיים מתחילים להבין שהחוויה שהלקוחות שלהם מצפים לקבל היום היא שונה משמעותית ממה שציפו לקבל אפילו לפני שנה - עם ובלי קשר לקורונה ולתהליכים שהאיצה. גם אנחנו, כצרכנים, שינינו את ההתנהלות שלנו, והארגונים מבינים שהם צריכים להתאים את עצמם למציאות החדשה ויפה שעה אחת קודם; חובת ההוכחה תמיד היא על הארגונים, שנדרשים כעת לייצר ערך גדול ומשמעותי יותר ללקוח, חוויה דיגיטלית כוללת, ובעיקר - שירותים וצרכים חדשים שיתאימו לכל לקוח וללקוח.

"מדובר בשינוי עצום בדרך החשיבה ובדרך ההתנהלות של הארגונים, והאפשרות היחידה לעשות זאת בצורה מהירה ויעילה היא באמצעות מעבר לענן. לא במקרה רוב העולם הפיננסי נמצא בענן, במודל כזה או אחר: המבנה הארגוני הקיים אצל החברות בתחום מורכב מדי, ולא מאפשר להם לעשות שינוי גדול כל כך בתוך זמן קצר. שמסתכלים על התחרות מול המגזר הפיננסי בעולם אז אפשרי להגיד שהמגזר הפיננסי העולמי מוקף עננים שמתחרים דרך חברות פינטק מבוססות ענן".

שאלות

1. הסבר מהי אוריינות דיגיטלית.
2. הסבר את המושג אוריינות דיגיטלית תוך התייחסות והדגמה מתוך הכתבה.
3. מדוע לדעתך, טכנולוגית הענן היא אחד ממנועי החדשנות כיום בכלכלה, כפי שצוין בכתבה.
4. מהו ארנק דיגיטלי ומהו בנק דיגיטלי? הסבר
5. מהו צורך? מדוע הצרכים של הצרכנים השתנו? הסבר.
6. מדוע טוענים כי הצרכנים שינו את התנהלותם וכי הארגונים חייבים לספק ערך גדול ומשמעותי יותר ללקוח? הסבר.
7. האם המטרות ההצהרתיות והתפעוליות של הארגונים השתנו בעקבות השינויים הטכנולוגיים? הסבר.



גד ליאור | 07.07.21 | 15:32

מבוא לכלכלה

בנק ישראל לא מפסיק לרכוש דולרים: יתרות המט"ח חצו לראשונה 200 מיליארד

בנק ישראל רכש סכום יוצא דופן של 27 מיליארד דולר מתחילת השנה, כאשר בתחילתה התחייב הנגיד לרכוש 30 מיליארד במהלך 2021 כולה - אך מאז עדכן את הודעתו וקבע כי הבנק יפעל בהתאם לדרוש. מיוני 2020 גדלו יתרות מטבע החוץ ב-53 מיליארד דולר

ישראל חצתה לראשונה בתולדותיה את רף 200 מיליארד הדולרים ביתרות מטבע החוץ שמחזיק בנק ישראל. זהו שיא חדש מאז קום המדינה ביתרות המטבע, שרק בעשור הקודם הסתכמו עדיין בעשרות בודדות של מיליארדי דולרים.

בנק ישראל דיווח היום (רביעי) כי יתרות המטבע החוץ הסתכמו בסוף חודש יוני 2021 בסכום של 200.175 מיליארד דולר, גידול של 1.825 מיליארד דולרים לעומת סוף החודש הקודם. היתרות מהוות 48.8% מהתוצר המקומי הגולמי של ישראל, מעבר לשיעור הדרוש להבטחת סכום שיאפשר למדינה לפעול גם בימים קשים.

מאידך, הגידול בסכום יתרות הדולרים בבנק ישראל קוזז בחלקו מהסיבות האלה: שערך יתרות מטבע חוץ בסך של כ-1.057 מיליארד דולרים, העברות הממשלה לחו"ל בסך של כ-155 מיליון דולרים והעברות המגזר הפרטי בסך של כ-129 מיליון דולרים.

יצוין כי בשנה האחרונה, מחודש יוני 2020, גדלו יתרות מטבע החוץ בסכום גבוה של 53 מיליארד דולר. מאז תחילת שנת 2021 כבר גדלו היתרות ב-27 מיליארד דולר, כאשר בנק ישראל התחייב תחילה לרכוש 30 מיליארד דולר בשנת 2021 כולה, לעומת 21 מיליארד דולר בשנת 2020, אך לאחר מכן תיקן הנגיד, פרופסור אמיר ירון, את הודעת הבנק המרכזי ואמר כי בנק ישראל יפעל בהתאם לדרוש וירכוש אף יותר מ-30 מיליארד דולר השנה.

הגידול ביתרות מוסבר על ידי רכישות מטבע חוץ על ידי בנק ישראל בסכום של 3.166 מיליארד דולר במהלך חודש יוני. חלק מהרכישות נעשו כדי לקלוט את עודפי הדולרים שנכנסים לארץ במסגרת הפקת הגז הטבעי וחלק נעשו במסגרת רכישות הדולרים שנועדו לבלום ירידה נוספת בשער הדולר בישראל אל מול השקל. לאחרונה שער הדולר יציב למדי סביב 3.25 עד 3.28 שקל לדולר.

שאלות

1. מה הם תפקידי בנק ישראל (הבנק המרכזי) ומהן מטרותיו?
2. בניהול המדיניות המוניטרית, בנושא יתרות מטבע חוץ, בנק ישראל שומר על שלושה יעדים. אלו הם? תאר יעדים אלו על פי הכתבה.
3. מדוע חשוב לבנק ישראל לשמור על יתרות של מטבע חוץ?

הגירעון ממשיך להצטמצם: ירד ל-10.1% מהתוצר בסוף מאי

המגמה החיובית במשק הישראלי נמשכת • הגרעון של השנה האחרונה ירד ל-144.6 מיליארד שקל • התאוששות המשק מוסיפה להכניס כסף למדינה ממיסים • בחודש הבא יצטמצמו לראשונה הוצאות המדינה הגבוהות על מתווה חל"ת

הגירעון של מדינת ישראל ממשיך במגמה חיובית של הצטמקות, מאז תחילת היציאה ממשבר הקורונה. הגירעון המצטבר ב-12 החודשים האחרונים עמד על 144.6 מיליארדי שקלים, שהם 10.1% מהתוצר, שיפור לעומת 10.5% בסוף מאי – כך עולה מנתונים שפרסם היום (חמישי) אגף החשב הכללי במשרד האוצר.

הגירעון בחודש מאי הסתכם ב-8.8 מיליארדי שקלים. הוא היה גבוה יותר מהגירעון בחודש שעבר, שהגיע ל-8 מיליארד שקלים, אבל נמוך בהרבה מכ-13.3 מיליארדי השקלים של מאי אשתקד, בעיצומו של המשבר. מתחילת השנה נמדד גירעון מצטבר של כ-43.5 מיליארד שקלים, לעומת 59.3 מיליארד שקל בתקופה המקבילה אשתקד.

התאוששות המשק מוסיפה להכניס כסף למדינה ממיסים ולצמצם את הגירעון. הכנסות רשות המסים ביוני 2021 הסתכמו ב-28.2 מיליארד שקל, לעומת 22.7 מיליארד שקל ביוני 2020. בשיעורי מס אחידים, עלו הכנסות רשות המסים ב-24% לעומת יוני 2020. הכנסות המדינה ממיסים זינקו בכ-22% מתחילת השנה, לעומת התקופה המקבילה ב-2020 – והם נמצאים ברמה גבוהה יותר גם מאשר ב-2019 שקדמה לקורונה.

הוצאות הממשלה נותרו גבוהות. מתחילת השנה גדלו ההוצאות ב-13.1% לעומת ההוצאות בינואר-יוני אשתקד. עם זאת, בחודש הבא כבר ניתן יהיה לראות את השפעות ביטול מודל החל"ת הגורף של המדינה, שפקע בתחילת יולי, על הוצאות המדינה והגירעון.

שאלות

1. הסבר מהו תקציב המדינה?
2. הסבר מדוע תקציב המדינה הוא גרעוני?
3. הסבר כיצד יכולה הממשלה לצמצם את הגרעון?
4. האם התאוששות המשק לאחר הסגרים יאפשר לצמצם את הגרעון? הסבר ונמק את תשובתך.
5. הסבר מדוע הוצאות הממשלה נותרו גבוהות? הבא דוגמאות של הוצאות הממשלה.

לפרוץ את תקרת הזכוכית: הכירו את גופי התאורה של שימעל'ה

אחרי שנים של עבודה תובענית בניהול מוסדות חינוך, לקראת גיל 50, החליט שמעון (שמעל'ה) פלג להגשים חלום ילדות ולממש את אהבתו לאמנות ולזכוכית. בלי רקע וניסיון קודם, הוא קפץ למים העמוקים ורכש תנור זכוכית קטן. בימים הוא עבד בניהול ובחקלאות, וביליות עשה אינספור ניסיונות עם הזכוכית. "אחרי ניסיונות רבים הוא הצליח לייצר את הזכוכית בצבע הדבש – צבע חם עם מרקם סוער", מספרת בת זוגו ושותפתו מירי. "הכרתי את שמעל'ה לפני 20 שנה, היינו גרושים. אחרי חצי שנה יחד איחדנו כתובות. אני התעקשתי לעזוב את העבודה ולהצטרף להרפתקה שלו".

השניים התחילו להקים עסק לייצור גופי תאורה מזכוכית. "בשנים הראשונות מכרנו לחנויות בארץ. הייתה לנו גם חנות בדרום דיונין סנטר בבני ברק. אחרי כשש שנים, פתחנו רשת זכיינים בארצות-הברית – לכל זכיון היה שואו רום שמעוצב בקונספט שאנחנו הכתבנו".

השינוי קרה ב־2016, כשהזוג פלג הבין שכל העולם הולך לכיוון האונליין, בייחוד בארצות-הברית, שהפכה להיות השוק העיקרי שלהם. "הבנו שצריך להשתנות ולהתאים לשוק החדש", אומרת מירי. "הלכתי ללמוד כל קורס אפשרי בנושא של שיווק אונליין".

העסק החל לקבל אופי וכיוון עם הכניסה לדיגיטל. "התאמנו את כל הסטודיו לשיווק ישיר ללקוח לפי הזמנה. זה לא קל, כי הלקוח לא יכול להחזיר את המוצר. לכן שירות הלקוחות הוא מאוד חשוב. יצרנו כלים שיווקיים מדויקים לבנייה מודולרית של גופי תאורה מותאמים ללקוח. הלקוחות מעבירים לנו מידות, תמונות ותוכניות, ואנחנו נכנסים איתם לדיאלוג עד שנבחר העיצוב הסופי. יצרנו תהליך התקנה קל ופשוט עם הסברים ברורים מלווים בווידיאו, כך שכל חשמלאי יכול לתלות גופי תאורה, גם הגדולים ביותר".

שמעל'ה יוצר את גופי התאורה בטכניקה של התכת זכוכית (פיוזינג), "שלוקחת את החומר לקצה. כיוון שלא למדתי באופן מקצועי את התחום, אני כל הזמן מאתגר את עצמי". הסטודיו ממוקם במושב אלמגור שבעמק הירדן, בין מטעי המנגו אותם הוא מגדל, וכולל ארבעה תנורי ענק וחמישה אנשי צוות. "אני חולש על החלק האמנותי – צביעה, ציור ובקרת איכות".

"גופי התאורה לבית הם כמו תכשיט לבגד", מסבירה מירי את חשיבותה של תאורה נכונה. "יותר מזה – גופי התאורה קובעים איך אנחנו מרגישים בבית. החזון והייעוד שלנו הוא לגרום לאנשים להיות שמחים בבית שלהם". ומה הלאה? "אנחנו רוצים לפרוץ עוד תקרות זכוכית, אולי להיכנס לשוק הרוסי ולמדינות המפרץ".

שאלות

1. סווג את הארגון על פי תחום הפעילות, מרחב הפעילות הגיאוגרפי ולפי תהליכי ייצור.
2. כיצד היית מגדיר את מיצוב העסק בשוק התאורה? הסבר
3. מה הם גורמי הייצור העומדים לרשות העסק?
4. על פי הכתבה השיווק הדיגיטלי יפשר לים לפרוץ גבולות. אלו יתרונות נוספים יש לשיווק הדיגיטלי?
5. זהה את שמונת השלבים של מודל היזמות בכתבה והסבר אותם.

איך מניעים שינוי במחלקה בינונית ומנומנמת?

לפני כארבעה חודשים הצטרפתי לחברת אלקטרוניקה כמנהלת מחלקת ההנדסה. החברה עוברת שינוי עסקי ומבני נרחב, שבמסגרתו הוחלפה ההנהלה, שונו תהליכי העבודה והוגדרו ערכי תרבות חדשים המייצגים את הרוח החדשה והכיוון אליו החברה הולכת.

נכנסתי לנהל מחלקת הנדסה בינונית מאוד, עם תהליכי עבודה ארכאיים, ללא מערכות ראויות וללא תוכנות מתאימות לפיתוח הנדסי מתקדם. רוב המהנדסים נמצאים מעל עשר שנים בחברה, אבל רמת המקצועיות שלהם נמוכה מאוד, נעדרת חדשנות ויזמות.

מההתחלה החזון שלי היה להפוך את מחלקת הנדסה למחלקה מצוינת, יצירתית ומובילה. תקשרתי את הציפיות שלי כבר כמה פעמים באשר לתהליכי העבודה, ניהול מערכות יחסים עם לקוחות והציפייה שלי להיות מעורבת ומעודכנת בכל מה שקורה. אבל אני לא רואה שאנשים מפנימים את המסר ומשנים את ההתנהגות. אני לא ממש מבינה למה הם עדיין תקועים בעבר ולא מתאימים את עצמם למציאות החדשה. למה הם לא מתנהגים בהתאם לציפיות החדשות?

רונית, מנהלת הנדסה

שלום רונית,

נשמע שאת מתמודדת עם שינוי גדול מאוד, הן ברמת החברה והן ברמת המחלקה אותה את מובילה. התפיסה העסקית והניהולית שלך שונה מאוד מזו שהייתה מקובלת בחברה שנים רבות, שאלה הורגלו המהנדסים. שינוי כזה עלול לקחת זמן, הרבה יותר מארבעה חודשים, וידרוש ממך מאמץ ממוקד ועקבי בניהול השינוי לאורך זמן. שינוי הוא אתגר גדול עוד יותר נוכח היותך מנהלת חדשה בארגון, וככזו אין לעובדים עדיין אמון ביכולותייך להוביל דרך חדשה.

כדי להבין את טבע השינוי הארגוני כדאי להתבונן תחילה על המודל של קורט לוין, המדמה את התהליך האנושי לזה שעוברים המים. אם ברצוננו לשנות את צורתו של גוש קרח מעיגול למלבן, עלינו קודם להפשיר את הקרח העגול שיהפוך למים, ורק אחר כך להקפיא את המים בצורתו המלבנית החדשה. כך גם ההתנהגות האנושית.

השלב הראשון ביצירת שינוי הוא לייצר מוטיבציה לשינוי בקרב המהנדסים, כדי לשנות את הסטטוס קוו הקיים. הדרך הטובה ביותר לעשות זאת היא בעברת מסר ברור מדוע הסטטוס קוו הקיים איננו יכול להימשך - בגלל ביצועים פיננסיים נמוכים, אובדן לקוחות, שינוי בשוק וכו'. חשוב מאוד להשקיע הרבה משאבים ומאמצים כדי להעביר למהנדסים מסר ברור, קוהרנטי ודחוף, באמצעי תקשורת מגוונים ובאופן שהוא מתואם בין המנהלים לאורך ולרוחב הארגון.

זהו השלב המאתגר ביותר בניהול השינוי, ונקרא לפי המודל של לוין "הפשרה". בשלב זה המהנדסים יתחילו להפנים שהם נזרקים מאזור הנוחות שלהם, ומה שהיה הוא לא מה שיהיה. בשלב זה בעצם נוצר משבר, ועמו רגשות של תסכול, חוסר ודאות באשר לעתיד, צער ואף אבל על אבדן העבר.

כמו הפשרת הקרח העגול והפיכתו למים, גם המשבר הוא הזדמנות להגדלת המוטיבציה לשינוי, אישי וארגוני. לכן את הרגשות האלה חשוב להבין ולתעל לעבר עשייה. חשוב להכיר בעובדה כי ישנם מהנדסים שייפגעו מהתפיסה הניהולית החדשה שאת מביאה. לא כולם יראו אותה בצורה חיובית, במיוחד לא אלה שהמצב הקיים שירת אותם והם נהנו ממנו, מכל מיני סיבות.

לאחרים יתכן שייקח זמן רב להכיר ביתרונות שהתפיסה הניהולית החדשה שלך מביאה. חשוב שתהיי מודעת לכך שהמציאות נראית אחרת בעיני כל אחת ואחד מהמהנדסים שלך, ולכן יהיה צורך להתאים את הפתרונות והתקשורת שלך למצבים השונים.

זו גם ההזדמנות שלך להתמקם כמנהלת חדשה. האופן שבו תצליחי להפשיר את המצב הקיים ולהכין את הארגון לשינוי ולהטמעת תהליכי עבודה חדשים ישפיעו על יכולת ההשפעה הארגונית שלך, בתוך המחלקה ומחוצה לה.

שאלות

1. מה הם הגורמים שהובילו את רונית לשינוי ארגוני במחלקת הנדסה. הסבר.
2. האם סוכן שינוי היה מונע התנגדויות מצד העובדים?
3. מדוע לדעתך העובדים לא הפנימו את המסר של רונית: קיים צורך בביצוע שינוי! נמק את תשובתך.
4. האם השינוי שהציעה רונית היה תוספתי או אסטרטגי. הסבר.
5. איזה סוג של שינוי הציעה רונית במחלקה?
6. מי היה יכול להיות מנהיג דעה במחלקה כדי להאיץ את השינוי? הסבר.
7. הסבר את היתרונות של שילוב מנהיג דעה בתהליך השינוי הארגוני.
8. האם לדעתך פניה ישירה לעובדים ושיתופם ברעיון השינוי היה יוצר תמיכה לתהליך השינוי ולהטמעת תהליכי עבודה חדשים שהציעה רונית. נמק את תשובתך על פי הכתבה.

בצל משבר הקורונה: קבוצת קוקה קולה ישראל ממזגת את החברות הבנות לחברה אחת

על רקע הפגיעה במכירותיה לשוק המוסדי ופיטורי 200 עובדים, החברה ביצעה שינוי מבני שמקטין את העצמאות של החברות שלה שהתנהלו עד היום בנפרד ושמעתה יוכפפו לנשיא הקבוצה • מנכ"ל חברת המכירות וההפצה של החברה ניר לוינגר יקודם לתפקיד מנכ"ל הפעילות בישראל

אודות חברת קוקה קולה

קוקה-קולה ישראל היא חברה פרטית שהוקמה בשנת 1968 ומהווה חלק מקבוצת CBC, פועלות מספר חברות המייצרות ומשווקות מגוון רחב של מותגים. חברת קוקה-קולה ישראל מייצרת ומשווקת מותגים של "The Coca-Cola Company" ומובילה את קטגוריית המשקאות המוגזים והתה הקר בישראל. החברה מייצרת בממוצע יומי מעל 1 מיליון אריזות משקה. החברה מייצרת, משווקת, מוכרת ומפיצה מוצרים תחת המותגים: קוקה-קולה, קוקה-קולה זירו, דיאט קוקה-קולה, ספרייט, ספרייט זירו, פאנטה, פיוז-טי, וקינלי סודה כל מוצרי החברה הינם ללא חומרים משמרים וללא צבעי מאכל מלאכותיים.

מפעל היצור ומטה ההנהלה ממוקמים בבני ברק. קיימים 6 מרחבי הפצה: ירושלים, שורק, חיפה, הוד השרון, באר שבע ואילת. בקוקה קולה ישראל מועסקים כ-450 עובדים המחולקים לאגפים וחטיבות: יצור(מפעל), איכות, שיווק, כספים, משאבי אנוש ומטה החברה. חברת קוקה-קולה בישראל הינה זוכת הפרס הלאומי לאיכות ומצוינות במגזר העסקי ע"ש יצחק רבין. הפרס הלאומי לאיכות ומצוינות הינו פרס יוקרתי ובעל חשיבות אשר מגדיר את בידול והישגי החברה בתחום האיכות והמצוינות הכוללת. הפרס מתמקד בתחומי: מנהיגות לאיכות, מוכוונות לקוחות ושוק, ניהול תהליכים, מיקוד במשאב האנושי, ניהול המידע ובשורה התחתונה תוצאות מוצלחות לאורך זמן.

החברה המרכזית למשקאות קלים מאחדת את החברות שהפעילה עד היום תחת חברה אחת, שבראשה עומד הנשיא יורם שגיא. החברה המרכזית מתמודדת עם חולשה ניכרת במכירות לשוק המוסדי על רקע משבר הקורונה ואף נאלצה לפטר 200 עובדים.

תחת שגיא, תנוהל פעילות החברה בישראל על-ידי ניר לוינגר, המשמש כיום כמנכ"ל חברת המכירות וההפצה של החברה. בחברה אומנם נמנעו מלדבר במונחים של התייעלות, אך הפיטורים שביצעה, יחד עם השינוי הנוכחי, מצביעים על כך שהיא עושה מאמצים להתמודד עם הפגיעה הניכרת בתוצאותיה, ולשם כך מאחדת את המערכים שפעלו עד היום באופן עצמאי לתוך חברה אחת. בחברה מסרו כי במסגרת השינוי יוקם מערך שיווק מרכזי שיפעל על-פי חטיבות עסקיות מתמחות. כמו כן יוקמו מערך תפעול מרכזי ומערך מכירות וסחר.

קבוצת קוקה קולה היא חברת המזון הרביעית בגודלה בשוק המקומי, ושמה הרשמי הוא החברה המרכזית לייצור משקאות קלים ונמצאת בבעלות דודי ורטהיים. כאמור, ביוני האחרון דווח כי קבוצת קוקה קולה פיטרה כ-200 עובדים שמשמעותם כ-4% מכלל העובדים בקבוצה, זאת בנוסף לחל"ת ממושך למאות עובדים נוספים, ולקיצוץ שכר רוחבי שביצעה החברה במהלך חודש אפריל של 10% לחברי ההנהלה והמטה, וקיצוץ של 5%-7.5% למשתכרים מעל 15 אלף שקל.

בנוסף, מהלך השינוי כולל סבב מינויים בקבוצה: הראל חייקין, מנכ"ל קוקה קולה ישראל, מונה לתפקיד מנכ"ל מערך השיווק, אשר ינהל את מותגי קוקה קולה. עופר ינקו מנכ"ל נביעות מונה למנכ"ל המערך התפעולי. בנוסף, ענבל הרסון, סמנכ"לית המכירות של קימברלי קלארק, מונתה לתפקיד מנכ"לית מערך מכירות וסחר, במקומו של לוינגר, וזאת כשנה וחצי לאחר שמנכ"ל המחלבה של החברה המרכזית, טל רבן, עבר לנהל את קימברלי קלארק. מדובר בחברות שכאמור עד היום פעלו במתכונת עצמאית, ומעתה יתנהלו כחלק מחברה אחת. בחברה המרכזית מסרו כי החברות טרה ומשקר תמשכנה לפעול במתכונת הקיימת.

לאחרונה דיווחנו על האתגרים עמם מתמודדת הקבוצה שלמעלה מ-40% מהמכירות שלה מתבססות על השוק המוסדי, אשר נפגע כתוצאה מסגירת פעילות המסעדות, הברים, המלונות, אולמות האירועים והמגבלות שהוטלו על המשק בשל התפרצות מגפת הקורונה. במקביל, הקבוצה מתמודדת עם אתגרים גם בזירה הקמעונאית, שם היא חווה צמיחה במכירות, אך בקצב שנמוך במידה ניכרת מהממוצע בשוק המזון והמשקאות. בנוסף, לאחרונה נרשם גל של יבוא מקביל של משקאות קוקה קולה שעלול לנגוס בהכנסותיה.

שאלות

1. מה הם הגורמים שהובילו לשינויים ארגוניים בקוקה קולה.
2. מבחינת עוצמת השינוי, איזה שינוי ערכה קוקה קולה? מהם המאפיינים של שינוי זה?
3. איזה סוג של שינוי ערכה קוקה קולה? הסבר.
4. מהו מיזוג חברות. הסבר.
5. הביקוש למשקאות הצטמצם בעקבות נגיף הקורונה בשוק המוסדי. הסבר תופעה זו.
6. ציין והסבר את החוקים המגנים על העובדים שפוטרו על ידי קוקה קולה.

הנגיד על מיסוי משקיעי נדל"ן: "דבר שבהחלט לגיטימי לבחון אותו"

הוועדה המוניתרית של בנק ישראל הותירה את הריבית ברמה של 0.1%, בהתאם לתחזיות המוקדמות • בנק ישראל הוריד את תחזית הצמיחה; "וריאנט דלתא עלול להשליך על משך סגירת המשק לתיירות" • התאוששות של המשק נדחית: תחזית הצמיחה ל-2021 הונמכה, אך התחזית ל-2022 שופרה

בנק ישראל הותיר את גובה הריבית במשק לחודש יולי ברמה של 0.1%, אך הוריד את תחזית הצמיחה לשנה הקרובה, כאשר צמיחת התוצר צפויה להיות מתונה יותר מתחזית קודמת וגבוהה בשנה שלאחריה.

במסיבת העיתונאים שלאחר ההודעה הנגיד אמיר ירון הביע תמיכה בהטלת מס על משקיעי נדל"ן כשנשאל לגבי הצורך בצינון שוק הנדל"ן. "ההיצע לא מדביק את הביקוש. הגדלת ההיצע הוא המפתח לכך שהשוק הזה יתייצב. ברגע שישודר שיש תכנית מסודרת, אותם אנשים שרצים מיד לרכוש ולא בהכרח צריכים לרכוש, ימתנו את הביקושים והשוק יתאזן יותר מהר", אמר ירון. לשאלה האם יש מקום להשיב את הגדלת המס על משקיעי הנדל"ן אמר ירון: "זה דבר שבהחלט לגיטימי לבחון אותו". הדברים הללו מגיעים על רקע ביקושי שיא במשכנתאות והצורך לצנן את השוק.

על אף העלייה בתחלואה שהתרחשה לאחרונה, בבנק ישראל מעריכים כי "הסיכון לפעילות מהצד האפידמיולוגי הוא קטן - הן תודות לאחוזי ההתחסנות הגבוהים באוכלוסייה והן תודות להתאמת המשק לפעילות בתקופת עלייה בתחלואה. יחד עם זאת, ההתפתחות של זן דלתא עלול להשליך על משך סגירת המשק לתיירות נכנסת ויוצאת. ישנה גם ירידה באי-הוודאות הפיסקלית לאור הרכבת הממשלה. מנגד, קיימת אי-וודאות בנוגע לאינפלציה בחו"ל בתקופה הקרובה, ולהשפעותיה על האינפלציה בארץ", כך נכתב בהודעת הבנק.

לפי התחזית המעודכנת לא ידרשו סגרים או מגבלות משמעותיות על הפעילות בנין הקורונה. התחזית מגלמת את הערכת הבנק כי המשק ממשיך בתהליך ההתאוששות מהמשבר, לאחר ביטול מרביתן המוחלט של המגבלות, וכי עד סוף 2022 הפעילות תתקרב לקו המגמה מתקופת טרום המשבר.

שאלות

1. הסבר מדוע הטלת מס על עסקאות נדל"ן יצנן את השוק?
2. "ההיצע לא מדביק את הביקוש. הגדלת ההיצע הוא המפתח לכך שהשוק יתייצב". הסבר את טענת הנגיד תוך התייחסות להתנהגות הביקוש וההיצע בשוק הנדל"ן.
3. מדוע לדעתך יש ביקושי שיא במשכנתאות והנדל"ן הוא אפיק השקעה אטרקטיבי? הסבר.

התאגיד שחייב את עובדיו לחתום על קוד אתי - והסתבך במעשי מרמה

מנהלים ועובדים לא צריכים עוד פיסת נייר שתסביר להם איך להתנהל. יצירת תרבות של מחויבות לאתיקה ברחבי הארגון תחזק את הקשר שלו עם העובדים וגם עם הלקוחות

אודות חברת אנרון

חברת אנרגיה אמריקאית שקרסה בשנת 2001. הנהלת החברה ניצלה פרצות בתקינה החשבונאית האמריקאית, ובאמצעות הקמת ישויות וגופים חוץ מאזניים שלא איחדה "העלימה" מדוחותיה הכספיים נכסים בעייתיים, התחייבויות והפסדים. קריסתה המהירה של החברה במצב שבו הוסתר מצבה האמיתי בפני המשקיעים הביאו להפסדי ענק. מקרה זה הוביל לפירוק משרד רואי החשבון המבקר של אנרון, ארתור אנדרסן, זאת על חלקם באי-גילוי התרמית.

למה צריך קוד אתי?

תאגיד האנרגיה אנרון הסתבך. התאגיד חייב את עובדיו לקרוא ולחתום על הקוד האתי. במשך שנים הוא זכה לשבחים והיה מושא להערצה בשל הקוד האתי המפואר והיותו מודל ליושרה ורווחיות. למרות זאת, 21 מעובדיו הורשעו במעשי מרמה - שעלותם לתאגיד ולמשקיעים הוערכה בעשרות מיליארדי דולרים. הפרשה הובילה את החברה לפשיטת רגל, ולעידן חדש בהגדרת נהלי מידור, בקרה, פיקוח על חברות בארה"ב.

יכול להיות שמנהלים ועובדים רבים בארגונים שואלים את עצמם: האם קוד אתי זה מה שאני צריך? נגמרו היעדים והמשימות של הארגון? האם אנחנו צריכים עוד פיסת נייר שלא יסתכלו עליה? יש לנו כבר חזון, ערכים ונהלים. אותם מנהלים ועובדים כנראה צודקים. הם לא צריכים עוד פיסת נייר. המקרה של תאגיד אנרון הוכיח זאת בצורה חד משמעית. הקוד האתי לא הופך ארגון למוסרי יותר.

לקוד אתי יכול להיות חלק מרכזי בארגון רק כאשר הנהגת החברה מהווה דוגמה להתנהגות אתית ויוצרת תרבות של מחויבות לאתיקה ברחבי הארגון. דבר זה צריך לבוא לידי ביטוי בהתנהלות כלפי עובדים, לקוחות, ספקים, מתחרים - והקהילה שבה הארגון פועל. התנהלות ערכית של ארגון תחזק את הקשר שלו עם העובדים וגם עם הלקוחות שלו.

כיצד יוצרים ארגון בעל אתיקה

ללא יישום הקוד האתי והטמעתו, האדישות בארגון חוגגת ומה שנשאר זה פוסטר על הקיר. אז איך תבנו תוכנית אתית שתשנה את המציאות בארגון.

ספרו לכולם בארגון למה צריך קוד אתי

האם מטרתכם ליצור שינוי ופיתוח ארגוני בהתאם לערכים ארגוניים כמו יושרה והוגנות - או שמא המטרה שלכם היא רק כדי לעמוד בדרישות הרגולציה? אם אתם מכוונים למקרה השני, חבל על זמנכם. עובדי הארגון יקלטו שלא מדובר בשינוי ממשי, והתהליך ייכשל. אם אתם מחויבים להתנהלות אתית בארגון, מומלץ לקיים סקר בקרב העובדים ובעלי עניין אחרים לגבי רמת האתיות של ההנהגה הנוכחית, מידת אכיפת האתיות בארגון, ועד כמה התרבות הארגונית אתית.

פיתוח מנגנון ניהול אתי

על המנגנון לכלול ועדת אתיקה וצוות נאמני אתיקה. תפקיד נאמני האתיקה הוא לשמש אופן קשבת לעובדים ולהעביר נושאים לטיפול ועדת האתיקה של הארגון בעת הצורך. תפקיד הוועדה הוא לדון בדילמות אתיות, להמליץ על שינוי בתהליכי העבודה, ולדאוג להטמעה ורענון של התכנים האתיים.

רק עם הקמה של מנגנון רלוונטי, הקוד האתי יישאר חלק מהתהליכים שמוביל הארגון לאורך זמן. לדוגמה: החברה לא תאשר אפליה בתהליכי גיוס, הכשרה וקידום במקום העבודה, ותבסס את החלטותיה על הצרכים העסקיים של החברה, כישורי תפקיד, יכולות ותחומי ההתמחות של העובדים.

הטמעה

יש צורך בקיום הדרכות לכל עובדי הארגון והפועלים בשמו (כמו מפצים וקבלני משנה) ביחס לדרכי הפעילות המצופים מהם. תהליך ההטמעה חייב להיות בהקשר לתפקיד שאותו העובדים מבצעים. לדוגמה, הדרכה על כללי הפעילות תהיה שונה ביחידת השייוק לעומת ההדרכה של מחלקת כספים. ללא דיון יחידתי על הקוד האתי, בהקשר המקצועי, הוא יישאר כסיסמה יפה.

השקת הקוד כחגיגה ארגונית

שאלות אתיות יכולות לעלות בקרב כל עובד ברמה יומית במגוון נושאים, ובהם רווחיות, קידום והתנהלות. הלחץ היומיומי לא תמיד מאפשר להם לעצור ולבחון אם הם פועלים נכון. השקת הקוד כדבר בעל חשיבות תגרום לעובדים לשנות את פעילותם בטווח הארוך.

בחינת אפקטיביות ההטמעה

לאורך זמן, הארגון חייב לבחון אם מנהליו ועובדיו מפנימים את ההתנהלות האתית ואם יש למקד מאמצי הטמעה ביחידות מסוימות. זאת באמצעות מדידת התלונות שהתקבלו בנוגע לעובדים, בדיקת שעות ההדרכה בנושא, מעקב אחר מספר העובדים שעברו את התהליך, שאלוני עמדות ובחינת האקלים האתי בארגון. בארגון שמקדם שקיפות, נכון וראוי לדווח לעובדים ולציבור על הממצאים שעולים מהבדיקות.

שאלות

1. מהו קוד אתי? "הקוד האתי לא הופך את הארגון למוסרי יותר". חווה דעתך על היגד זה.
2. האם צריך קוד את כאשר לארגון יש חזון, ערכים ונהלים (כפי שצוין בכתבה)?
3. תפיסה סדורה של התנהגות ראויה במסגרת ארגון כלשהו עומדת על שלוש תפיסות -משנה. אלו הם. הסבר אותם תוך התייחסות לכתבה.
4. מהי אתיקה ארגונית? האם היא חלק מהתרבות הארגונית? הסבר.
5. הבא דוגמאות של התנהגות אתית בארגון מתוך הכתבה.
6. מהי תכנית אתיקה? פרט והסבר את השלבים של התוכנית האתית תוך התייחסות לכתבה.
7. מהי ודעת אתיקה ומי הם נאמני אתיקה? הסבר את תפקידם וחשיבות תפקודם בארגון.
8. אילו רמות של הטמעה אתיקה בארגון קיימות? כיצד ניתן לבחון את אפקטיביות ההטמעה של הקוד האתי? הסבר מתוך הכתבה.
9. הסבר מהו הדו"ח הכספי המתאר את נכסיו והתחייבויות הארגון.
10. הסבר מהו הדו"ח המשקף את הפסדי החברה?

אוריינות עסקית כלכלית, אתיקה

מסוכן לאינטרס הציבורי: היתרון הלא הוגן של עובדי המדינה

הוצאת מידע החוצה מארגוני בריאות לצורך פרסום מחקר מדעי, כפופה לכללים שונים מאלה של שימוש פנימי לצורכי קביעת מדיניות, ודורשת אישור וועדות אתיקה. הערבוב הזה הוא בעייתי

לפני ימים אחדים פנתה אלי חוקרת בתחילת דרכה מתחום המדיניות הציבורית, בהתייעצות לגבי המשך הקריירה שלה. הפעם לא דיברתי איתה על מוסד אקדמי, מכון מחקר או פוסט דוקטורט בחו"ל, אלא אמרתי לה: מקום העבודה הטוב ביותר כיום למי שרוצה פרסומים אקדמיים שלא יהיו לאף אחד אחר – הוא משרד הבריאות.

יעצתי לה זאת אחרי שקראתי בעיון את המחקר בנושא מועילות חיסוני הקורונה בישראל, שעומד להתפרסם בכתב העת הרפואי הסופריוקרתי "לנסט", ושעליו חתומים מדעני חברת "פיזר" וגם מנכ"ל משרד הבריאות פרופ' חזי לוי וראש המחלקה לבריאות הציבור במשרד, ד"ר שרון אלרעי פרייס. לא, הטור הזה לא יעסוק בהסכם עם פיזר ולא בפרסונות המכהנות בתפקיד. העניין כאן הוא אחר: פרסום בכתב עת כל כך יוקרתי הוא קפיצת מדרגה בקידום האקדמי של עובדי מדינה בכירים, והכל בהתבסס על תפקידם המאפשר להם נגישות למאגר מידע ציבורי יקר ערך שלאף חוקר אחר, מחוץ למשרד הבריאות, אין גישה אליו.

הסיפור מעורר שאלה עקרונית לגבי השימוש שעושים עובדי ציבור במהלך תפקידם במידע שלטוני, כשהרווח שלהם הוא במקביל קידום אקדמי אישי. לצורך הדוגמה, חוקרים בבנק ישראל, בביטוח הלאומי ובמשטרה המרכזית לסטטיסטיקה, מפרסמים מחקרים אקדמיים המבוססים על עיבוד מאגרי מידע האמורים, לפי חוק חופש המידע והחלטות ממשלה, להיות פתוחים לציבור, אבל בפועל זמינים רק לחוקרים אלה; עובדי מדינה הכותבים במסגרת לימודים אקדמיים עבודות סמינריות ומסתמכים על נגישות ייחודית שיש להם למידע שלטוני; אנשי צבא שנחשפים למידע חסוי מטעמי ביטחון ומפרסמים מחקרים אקדמיים; ורופאים בבתי חולים ממשלתיים המשתמשים במידע רפואי שנאסף על חולים וכותבים מחקרים מדעיים. לכאורה, אין פסול בכך, ואנו מעוניינים בפיתוח אישי של עובדי מדינה. אבל פרסום המאמר ב"לנסט" מביא את הדילמה הזאת לקיצון.

עובד ציבור שמקבל החלטה שיש בה אפילו יחס מועדף באופן מתון לעניין האישי שלו, נמצא בניגוד עניינים. תקנון שירות המדינה גדוש בהוראות שמטרתן למנוע זאת, אלא שאין בו התייחסות לנגישות לא הוגנת למאגרי מידע שעשויה להעמיד עובדי מדינה וקובעי מדיניות בניגוד עניינים. קיימות בו הוראות האוסרות על פרסום ספרים ומאמרים מתוך חשש לפגיעה בסודיות מידע שלטוני. אבל, ככל שמאגרי המידע שנמצאים בידי הממשלה ורשויותיה נהפכים למצע יקר ערך למחקר מדעי, נדרש עדכון של הוראות אלה.

שאלות

1. מה הם מאגרי מידע? הבא דוגמאות מתוך הכתבה של מאגרי מידע שלטוני.
2. הסבר מהו מוסר, יושר ויושרה. האם לדעתך עובדי ציבור המשתמשים במאגרי המידע הציבוריים לצרכי מחקר פרטיים המקנים להם קידום מקצועי פועלים מתוך מוסר, יושר ויושרה?
3. "בכל קוד אתי מקצועי, לדוגמה רפואה חייבת להיות התייחסות לנושא שימוש במאגרי מידע שלטוני" חווה דעתך על היגד זה.
4. מהו קוד אתי? האם לדעתך בכל ארגון ציבורי חייבים להקפיד על עריכה והטמעת קוד אתי? הסבר.
5. "ארגונים ציבוריים חייבים לערוך קוד אתי להתנהגות עובדי ציבור ובו לאסור שימוש במאגרי מידע שלטוני לצרכי מחקר פרטיים ולהגדיר באילו מצבים ניתן להשתמש במאגרי מידע שלטוני". חווה דעתך על היגד זה.

הפרדוקס של שוק הרכב: המס עלה, אז למה הציבור מסתער על ההיברידיות והחשמליות?

ניתוח נתוני מסירות הרכב השנה מגלה כי נמכרו עד יוני יותר מ-40 אלף כלי רכב שנשענים גם על חשמל • מספר דומה לכל מכירות הקטגוריה ב־2020 • איך זה קורה במקביל להגדלת המס על מכוניות היברידיות, ואיך האוצר יפצה את הקופה הציבורית על אובדן ההכנסות מצריכת הדלק?

משבר הקורונה שינה את מסלולה של תעשיית הרכב העולמית. הדוגמה הבולטת ביותר לכך היא האצת המעבר מרכבי בנזין מסורתיים לכלי רכב "מחושמלים", גם בעולם וגם בארץ. ניתוח נתוני המסירות של המחצית הראשונה של 2021 בארץ ממחיש זאת היטב. כשבוחנים את המכירות במחצית של כלל "רכבי האנרגיה החדשה" בישראל, שכוללים גם דגמי פלאג-אין ודגמים עם הנעה היברידית מלאה דוגמת קורולה, נירו, איוניק וכו', מגלים, שהמכירות בפלח של כלי הרכב "הירוקים" בישראל הסתכמו בינואר עד יוני בכ-40 אלף יחידות, שהם כמעט 22% מהשוק או אחת מכל ארבע מכוניות לערך.

רק לשם השוואה, בכל 2020 נמכרו בפלח הזה כ-46 אלף כלי רכב ואם לוקחים בחשבון את צבר ההזמנות המאסיבי לדגמים כאלה, לא נופתע אם נתח השוק יגיע השנה לאזור ה-30% מכלל המכירות. השינוי הזה החל אמנם לפני הקורונה, אבל מאיץ כיום ואפשר להסיק ממנו כמה מסקנות מעניינות.

ישראל עוקפת את ארה"ב

המסקנה המפתיעה ביותר אולי היא שתמהיל מכירות הרכב החדש בישראל הפך השנה לאחד "הירוקים" מבין המדינות המפותחות. אמנם באירופה נתח המכירות של כלל המכוניות "המחושמלות" מגיע לכ-32%. אבל שם כוללים בסטטיסטיקה גם את ה"היברידיות קלות", מכוניות שמונעות על ידי מנועי בנזין מקובלים בתוספת של סוללה קטנה ומנוע עזר, שתפקידם להפחית את הפליטה ולא להניע את הרכב. כאשר מחשבים רק את הדגמים עם הנעה היברידית "מלאה" מגלים שהשוק הישראלי משתווה לאירופה ומוביל בפער גדול על ארצות-הברית.

ההשפעה הזו מפתיעה גם מכיוון שאין כמעט בארץ קבוצות רכב סביבתיות אקטיביסטיות עם השפעה על השוק ועל הרגולציה, בניגוד לאירופה למשל. לקוחות פרטיים ומוסדיים רוכשים כן מכוניות "מחושמלות" בגלל החיסכון בדלק והטבות המס ולא בגלל מה שיוצא, או לא יוצא, מהמפלט.

עוד מסקנה היא, שהביקוש למכוניות "הירוקות" בישראל פחות רגיש לשינויי מיסוי משהיה בעבר. נתוני המחצית הראשונה של 2021 ממחישים זאת היטב. נזכיר, שבשלוש השנים האחרונות החל האוצר להקטין בכמה פעימות את הטבות המס לכלי רכב "ירוקים" כאשר את עיקר המכה ספגו ההיברידיות, שמש הקנייה עליהן טיפס מ-30% לפני שנתיים ל-50% בתחילת 2021. בינואר 2022 תיכנס לתוקף הפעימה השלישית ותבוטל כליל הטבת המס, שניתנת לכלי רכב היברידיים כך שיוטל עליהם מס קנייה זהה לזה של רכבי בנזין בעלי רמת זיהום דומה. גם המיסוי על רכבי הפלאג-אין ממשיך לעלות אם כי בשיעור מתון יותר.

האדישות לגזירות המס

אבל נתוני המכירות מגלים שלמרות קפיצת המדרגה במיסוי ובמחירים, שהתלוותה לשת הפעימות הראשונות של העלאת המיסוי, עדיין נרשמה השנה עלייה חדה במכירות של דגמים היברידיים מלאים. במקביל, דגמי הפלאג-אין מתרחבים במהירות מפלח היוקרה שבו היו דומיננטיים כבר בשלוש שנים. כ-53% מרכבי הפלאג-אין, שנמכרו בינואר-יוני השנה היו מדגמים שמחירם נמוך מ-160 אלף שקל. זו מגמה שצפויה להעמיק בשנה שנתיים הקרובות עם גל דגמי הפלאג-אין ה"נגישים", שצפויים לנחות בארץ.

המסקנה היא שהיתרונות המובנים של כלי רכב כאלה, ובראשם החיסכון המשמעותי בדלק לנהגים עם נסועה גבוהה, בעיקר בציי רכב, גוברים על הטרנד השלילי של העלאת המחיר. לפיכך כנראה שאין בסיס לסברה הרווחת בענף, שהפעימות הבאות של הקטנת הטבות המס להיברידיות ופלאג-אין, החל מינואר 2022, "יהרגו את הפלח" או יגרמו לציי הרכב לעבור בצורה טוטאלית לחשמליות "נטו", שימשיכו ליהנות ממס קנייה מופחת עד אמצע העשור.

ההכנסות מבלו דלק הניבו לקופת האוצר בשנים האחרונות קרוב ל-18 מיליארד שקל בשנה בממוצע. לפיכך אפשר לפרש את המשפט הזה בתור "אנחנו ממשיכים לעקוב מקרוב אחרי תמהיל המכירות בשוק הרכב הישראלי ובוחנים דרכים לפצות את המדינה על הירידה בצריכת הדלק אם המגמה תחצה קו אדום מסוים". ואיך ייראה "הפיצוי"? לאוצר יש הרבה כלים בארגז המיסוי, החל מהעלאה של כלל הבלו על הדלק לתחבורה, וכלה בכלים מעודנים וממוקדים יותר כמו ביטול הטבת שווי השימוש על מכוניות היברידיות.

לבסוף, אפשר להניח שהנטייה של שוק הרכב הישראלי לעבר תמהיל "ירוק" יותר פותחת בפני ישראל פתח ליבוא מואץ של מותגי רכב עולים מהמזרח, במיוחד מסין, שהיא כיום מרכז מומחיות עולמי בתחום הפיתוח והייצור של כלי רכב "מחושמלים".

המגמה הזו כבר משתקפת בנתוני המסירות במחצית הראשונה של 2021, שבה תפסו מכירות כלי הרכב מתוצרת סין נתח של כ-3.7% מהשוק לעומת 0.8% מהשוק בכל שנת 2020, נתח כמעט זהה ליבוא מארצות-הברית למשל. כ-80% מסך המסירות של כלי רכב סיניים בישראל במחצית הראשונה היו של דגמים חשמליים ודגמי פלאג-אין.

אמנם לחלק מהזינוק הזה אחראית טסלה, שייבאה לישראל ברבעון השני כ-1,500 רכבים מתוצרת המפעל הסיני שלה. ועדיין, בהתחשב במצעד הארוך של דגמים חשמליים מתוצרת סין שינחתו כאן בחודשים הבאים מדובר בשינוי שעשוי לשנות סדרי עולם.

שאלות

1. איזה סוג של מוצר הוא רכב? הסבר.
2. איזה סוג של מוצר הוא דלק? הסבר.
3. מהו מס? איזה סוג של מס מוטל על רכישת רכבים ועל צריכת הדלק?
4. הסבר כיצד עלית המס על הרכבים משפיע על מחירם וביקושם?
5. האם לדעתך הממשלה צריכה להעניק הטבות מס ליבוא של "רכבים ירוקים" כדי לשמור על איכות הסביבה כזכות בסיסית של אזרחיה?
6. באילו גישות של אתיקה שעוסקות באדם סביבה צריכות לפעול ארגונים המנהלים ציי רכב לעובדים בהם? הסבר.
7. "ארגונים המנהלים ציי רכב כהטבה לעובדיהם מחויבים לאחריות סביבתית, לאיכות הסביבה ולעקרונות של קיימות". חווה דעתך על היגד זה.
8. כיצד משפיע שוק הרכב על תקציב המדינה? הסבר.
9. "לאוצר יש הרבה כלים בארגז המיסוי, החל מהעלאה של כלל הבלו על הדלק לתחבורה, וכלה בכלים מעודנים וממקודים יותר כמו ביטול הטבת שווי השימוש של מכוניות היברידיות". כיצד החלטות מס אילו ישפיעו על הצריכה הפרטית? הסבר?

מדינה על מצוק זכוכית: דרושות נשים בעמדות הנהגה

מנהיגות משותפת של נשים וגברים היא הדרך להתקדם - לשם כך נדרשים הרבה יותר מינויים של נשים בעמדות המנהיגות והניהול הבכירות ביותר • נשים אלה, עם הגברים, יביאו לקבלת החלטות טובות יותר לעתיד מדינת ישראל

"מצוק הזכוכית" (Glass Cliff) מתאר מציאות בה נשים מקבלות הזדמנות להנהיג דווקא במצבים שבהם הארגון נמצא במצוקה ומשבר. אמנם ניתנת לנשים אופציה להתקדם, אך הן מוצאות עצמן על פי תהום המצוק. מחקרים הראו כי בעוד הפרדיגמה הרגילה באיתור מועמדים לתפקידי ניהול בכירים היא "חשוב מנהל - חשוב גבר", הרי בחברות בנסיגה או במשבר התפיסה משתנה ל: 'Think crisis - think female', ויש נטייה מוגברת למנות נשים, בדיוק כמו שמונו כעת לממשלת השינוי. יתרה מזו, הממצאים מראים כי הנשים אכן תרמו יותר לשיפור בהישגי החברות במשבר.

זו המציאות במדינת ישראל, שחוזה משבר משולב. משבר כלכלי - בעקבות נזקי הקורונה; משבר חברתי - של פערים המלווים בחוסר אמון, משבר בריאותי חריף, ומשבר חינוכי - בעקבות סגירת מערכת החינוך רוב שנת הקורונה.

בתקופות משבר נשים מנהיגות מביאות לתוצאות טובות יותר

מינוי הנשים כשרות בממשלה הוא בבחינת צעד ראשון, אך לא מספק. דרושות הרבה יותר נשים בעמדות הובלה, שיוכלו לפעול עם ולצד גברים לתהליכי השיקום והריפוי של ישראל. מחקרים מצאו כי נשים בעמדות ניהול בכירות משפרות ביצועים ומעלה ריווחיות עסקית. בנוסף בתקופות משבר נשים מנהיגות מביאות לתוצאות טובות יותר, כפי שניתן היה לראות במשבר הקורונה בארצות המונהגות על ידי נשים (ניו זילנד, דרום קוריאה, גרמניה ועוד).

למיעוט נשים - תופעת ה"אסימון" (token) - יש השלכות נוספות. מחקרים רבים מראים שכנשים במיעוט סביב שולחן קבלת ההחלטות - היכולת שלהן להשמיע קול ודעה אחרת, קטנה. אין די במנכ"לית אחת או מספר מצומצם של מנכ"ליות/סמנכ"ליות במשרדים קטנים, כדי לאפשר קולות מגוונים.

ייצוג אמיתי של מגוון הקולות והזוויות מחייב מספרים גבוהים של נשים בצמרת, בכלל התפקידים!

קריאת השכמה חד משמעית למינוי נשים לתפקידים ציבוריים בכירים

משבר הקורונה העמיק את האתגרים העומדים בפני מדינת ישראל, כאשר נדרש לסגל את המערכת הציבורית האיטית והכבדה לקצב השינוי ולעולם הממהר של המהפכה התעשייתית הרביעית. קצב השינוי הנדרש מואץ, וישראל חייבת להיערך!

זה מחייב הגמשת המערכות הרגולטוריות, הנגשת השירותים לציבור בדיגיטל, והאצת קצב ההסתגלות של המערכות הציבוריות. מדובר במאמץ גדול ששם את טובת וצרכי כלל הציבור במרכז. בריאות, איכות חיים ואושר הם זכות יסוד של אזרחי המדינה. מנהיגות וניהול של נשים מתאימים במיוחד לאיכויות הנדרשות היום להנהגת מדינת ישראל.

המצוק בו נתונה ישראל הוא קריאת השכמה חד משמעית למנות נשים לתפקידים ציבוריים בכירים - כמנ"כליות וסמנכ"ליות של משרדי הממשלה, החברות הציבוריות ויחידות הסמך הממשלתיות. זה לא פשוט, לא כי אין מועמדות - יש נשים איכותיות ומדהימות. אך לרוב הן לא נתפסות על-ידי השרים ובעלי התפקידים הבכירים בתור הבחירה המועדפת.

לסיכום, מנהיגות משותפת של נשים וגברים היא הדרך. לכך נדרשים הרבה יותר מינויים של נשים בעמדות המנהיגות והניהול הבכירות ביותר. נשים אלה, עם הגברים, יביאו לקבלת החלטות טובות יותר לעתיד מדינת ישראל. במובן הזה שיוויון הוא לא רק ערך וחזון, אלא הוא גם אמצעי חיוני ודחוף לקידום איכות החיים, הבריאות והאושר של כולנו. והזמן הנכון הוא עכשיו

שאלות

1. הסבר מהי מנהיגות?
2. מה הם יעדיו של המנהיג? הסבר.
3. ציין את התכונות שמצוינות בכתבה למנהיגות הנשית.
4. אלו תכונות של המנהיגות הנשית מסייעות לפתרון בעיות בזמן משבר?
5. "מנהיגות משותפת" זאת הדרך. חווה דעתך על היגד זה.

הכין אותה להנפקה: סגר הקורונה הקפיץ את ההכנסות של טרמינל X ב-290%

הרווח הנקי של אתר הסחר המקוון של קבוצת פוקס הסתכם ב-7.2 מיליון שקל ברבעון הראשון של השנה, בהשוואה להפסד של 3 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2020 ■ בחודש הקרוב טרמינל X תנסה לגייס בבורסה בתל אביב לפי שווי של יותר מיליארד שקל

אודות חברת טרמינל X

טרמינל איקס הוקמה על-ידי ניר הורוביץ ופוקס לקראת סוף שנת 2017, והיא עוסקת ביבוא, שיווק ומכירת פריטי אופנה ולייף סטייל באמצעות אתר הסחר המקוון הנושא את שמה. טרם ההנפקה, מחזיקה קבוצת פוקס ב-60% ממניות טרמינל איקס, כאשר הראל ויזל, מנכ"ל ומבעלי פוקס, משמש כיו"ר החברה.

לפני ההנפקה הצפויה בבורסת תל אביב בחודש הקרוב, חשפה היום (שני) טרמינל X - המפעילה את אתר הסחר המקוון של קבוצת פוקס - את הצמיחה החזקה שממנה נהנתה ברבעון הראשון של השנה. טרמינל X תנסה לגייס לפי שווי של יותר מיליארד שקל.

הכנסות טרמינל X זינקו ב-265% ברבעון הראשון של 2021, והסתכמו ב-93 מיליון שקל, בהשוואה ל-25 מיליון שקל ברבעון הראשון של 2020. הזינוק החד נרשם בעקבות הסגרים והמגבלות שהוטלו בעת מגפת הקורונה, שהובילו לסגירת החנויות הפיזיות.

לפי טיוטת התשקיף, הנהלת טרמינל X מעריכה שקצב הצמיחה החד שהציגה ברבעון הראשון - שבא לידי ביטוי בגידול בכמות הביקורים באתר, במספר הלקוחות הפעילים, במספר ההזמנות ובסל המוצרים - לא יחזור על עצמו, שכן מדובר בגידול חריג הנובע מהסגר השלישי, שחל בינואר-פברואר.

על בסיס תחזיות ההנהלה, יעד הצמיחה של הדירקטוריון לטרמינל X ל-2021 (הכולל את הצמיחה של הרבעון הראשון) יסתכם ב-40%-70%, בהשוואה ל-2020. כמו כן, שיעור הרווח התפעולי התזרימי (EBITDA) ינוע סביב 12%-16%. החברה העריכה בתשקיף שלמרות ירידה בהיקף ההכנסות ביחס לרבעון הראשון, שיעור הצמיחה בהכנסות החברה ברבעון השני של השנה ינוע סביב 40% ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

על בסיס המספרים שנחשפו בראשונה בתשקיף, נכון לסוף הרבעון הראשון של 2021, לטרמינל X היו באתר 516 אלף לקוחות רשומים - בהשוואה ל-433 אלף לקוחות בסוף 2020. סל הממוצע של כל לקוח הסתכם ב-314 שקל, בהשוואה לסל של 306 שקל ב-2020. באתר בוצעו 409.5 אלף עסקות, בהשוואה ל-1.02 מיליון עסקות בכל 2020. מספר הביקורים באתר זינק ל-15.7 מיליון ברבעון, בהשוואה ל-46 מיליון בכל 2020.

הרווח הגולמי של טרמינל X זינק ביותר מ-290%, והסתכם ב-43 מיליון שקל. זאת, בהשוואה ל-11 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. הגידול החד נרשם כתוצאה מגידול בהיצע המותגים. שיעור הרווח הגולמי של הפעילות הסתכם ב-46.7% מסך מחזור המכירות, בהשוואה ל-42.8% ברבעון המקביל ב-2020.

במקביל, בשל גידול בהוצאות השיווק, הלוגיסטיקה, ההפצה ושירות הלקוחות - וכתוצאה מהגידול החד בהכנסות - הוצאות המכירה והשיווק האמירו ברבעון הראשון של 2021 ב-133%, והסתכמו ב-33 מיליון שקל. זאת, בהשוואה ל-14 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2020.

במהלך הרבעון הצליחה טרמינל X לעבור לרווח תפעולי בסך 9.6 מיליון שקל, בהשוואה להפסד בסך 3.7 מיליון שקל ברבעון הראשון של 2020. הרווח הנקי הסתכם ב-7.2 מיליון שקל, בהשוואה להפסד נקי בסך 3 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2020. ה-EBITDA הסתכם ב-14.6 מיליון שקל, בהשוואה להפסד תפעולי תזרימי בסך 3 מיליון שקל ברבעון המקביל.

שאלות

1. סווג את הארגון TERMINAL X על פי תחום הפעילות ומרחב הפעילות.
2. סווג את הארגון TERMINAL X לפי סוג הבעלות לפני ההנפקה בבורסה לאחר ההנפקה בבורסה.
3. מהו רווח גולמי? מדוע חשוב לארגון לחשב את הרווח הגולמי? מה משמעותו?
4. מהו רווח תפעולי? מה משמעותו.
5. מהו רווח נקי ומהו הפסד נקי? הסבר.
6. אילו מרכיבים של הוצאות מכירה מצוינים בכתבה?
7. ציין והסבר את הגורמים שהובילו לגידול המכירות.
8. מהם היתרונות והחסרונות של השיווק און-ליין לארגון?
9. ערוך טבלת השוואה על פי הנתונים שבכתבה: מספר הביקורים, מספר הלקוחות, רווח גולמי, רווח תפעולי, רווח נקי והפסד נקי.

דווקא במצבי משבר מנהלים רכים מייצרים שורות רווח גבוהות

מחקר שערכתי עם חוקרים מאוניברסיטת חיפה קורא תיגר על התפיסה הרווחת כי מנהיגות אפקטיבית במצבי משבר טומנת בחובה אסרטיביות וכוח

מהי מנהיגות רכה?

מננהל רך (Soft Leader) הוא "אדם של אנשים". ככה, הוא פועל לסיפוק צרכיהם של עובדיו, מתייחס להעדפותיהם, דואג לרווחתם ומעודד אותם להיות שותפים בקבלת החלטות. יש לו יכולת לעורר בעובדיו מוטיבציה על ידי שימוש בערוצי תקשורת רגשיים. תכונות אלה שונות מאלה המאפיינות סגנונות מנהיגות מסורתיים, שכוללים מתן הוראות ברורות לביצוע מטלות, ויכולת לעורר במונהגים יראת כבוד ומוטיבציה על בסיס פעולות רציונליות בלבד - כמו תגמול כספי.

בין המנהיגים הרכים המפורסמים ניתן למנות את לארי פייג' וסרגיי ברין, מייסדי גוגל, ששמו את טובת העובדים לפני טובתם האישית כתפישה ניהולית. עבודה בעלת משמעות, עובדים שמרגישים חופשיים לעסוק במה שמלהיב אותם ודאגה לאנשים ולמשפחותיהם היו בבסיס הערכים של פייג' וברין כשהם הקימו את החברה. כשגוגל הונפקה ב 2004 הם כתבו למשקיעים ש"העובדים שלנו, שנתנו לעצמם את הכינוי גוגלרים, הם הכל. התמזל מזלנו לגייס הרבה כוכבים יצירתיים, בעלי עקרונות ומסירות לעבודה. אנחנו נתגמל אותם ונתייחס אליהם יפה". מלים אלה מגלמות בתוכן את תמצית המנהיגות הרכה.

מה טוב יותר לארגון עסקי - מנהיגות רכה או מנהיגות כריזמטית?

התשובה לשאלה הנ"ל תלויה במשתנים מתערבים רבים כמו הלך הרוח של הציבור הרחב, מצב הארגון והצרכים התת-הכרטיים של העובדים. המנהיגות הכריזמטית של מייסד אפל סטיב ג'ובס היתה תפורה למידותיה של המהפכה הדיגיטלית, שהיתה זקוקה ל"משוגעים" שיקראו תגר על פרדיגמות עבר. גם כשהוטחה לעתים ביקורת על התנהגותו, הוא זכה להערכה על מוצרי פורצי הדרך שגילמו את מכלול התשוקות והחלומות שלו כמנהיג כריזמטי.

כריזמה היא תכונה מצוינת למנהיגות כל עוד אינה מושפעת ממאפיינים נרקסיסטיים. כשכריזמה פוגשת נרקסיזם - המנהיג מתרכז בעצמו במקום להיות מרוכז במונהגיו. עבור ארגונים עסקיים בעידן הנוכחי, שמתאפיין בחוסר ודאות, מדובר במשהו בעל השלכות הרות גורל.

כשמנהיג מתרכז בעצמו הדבר עשוי להוביל לדמורליזציה ארגונית ופגיעה בתפוקות ובשורות הרווח של הארגון. ממחקר שביצעתי יחד עם צוות חוקרים מאוניברסיטת חיפה וכלל 165 עובדים ו-50 מנהלים בחברה גדולה, עולה כי ארגונים במצבי משבר וכאוס יפיקו תועלת רבה יותר ממנהיגות רכה ומאפשרת.

מתי מנהיגים רכים יהיו יותר אפקטיביים?

מהמחקר נולדה גישה ניהולית חדשה לפיה מנהיגות רכה היא חיונית ומשפיעה לטובה על ביצועי עובדים, שביעות רצונם ומידת מעורבותם במקום עבודתם. כולם מרוויחים ממנה. בתוך כך, עובדים מסוימים מרוויחים ממנה יותר מאחרים. למשל, עובדים בעלי אישיות פרואקטיבית וחשיבה עצמאית לא יזדקקו בהכרח להתייחסות האישית של המנהיג הרך. לעומת זאת, סביבות עבודה עם חסך בחופש ויצירתיות יפיקו תועלת רבה מהמנהיגות הרכה.

במחקר נמצא שעובדים המצויים בתנאי עבודה שאינם מאפשרים מידה רבה של אוטונומיה, אתגר או משמעות - הם המרוויחים הגדולים ביותר מהמנהיגות הרכה. בסיטואציות של אווירה רגשית קשה הם מוצאים אצל המנהיג הרך אופן קשבת לצרכיהם ואפשרות לביטוי אישי, שמסייעים להם לחזור לשגרת עבודה יעילה ופורה.

איך מנהיגות רכה תורמת להתנהלות הארגון כולו בזמן של משבר?

המחקר מצא שדווקא בעת משבר, מנהלים שמאמצים פרקטיקות רכות יצליחו באופן מובהק להקטין את חוסר שביעות הרצון של עובדיהם, היקף האיחורים וההיעדרויות מהעבודה ולהשפיע לטובה על שורת הרווח הארגונית. עובדים וצוותים שנמצאים תחת תנאים מגבילים במקום העבודה יפיקו תועלת מההתייחסות הפרטנית והתומכת - שמסייעת להם להתמודד עם אווירת לחץ.

באופן דומה, עובדים שאינם יוזמים יפיקו תועלת רבה ממנהיג רך שמזהה את הפוטנציאל החבוי בהם, ומעורר בהם מוטיבציה על ידי הבעת אמון ביכולתם לבצע משימות ולהשיג מטרות. כל אלה יוצרים תרבות, אקלים ותנאים של חופש פעולה ויזמות פנימית, שמעודדים עובדים להניע חדשנות ושינוי גם כשנקודת המוצא אינה כזאת.

איך ניתן לאמץ תכונות של מנהיגות רכה בקרב מנהלים שסגנון זה אינו סגנונם הטבעי?

כדי לאמץ סגנון רך, חשוב שהמנהל יזיז את עצמו מראש הפירמידה. במילים אחרות, שהפוקוס שלו יעבור ממנו אל העובד. ההתמקדות בעובד תאפשר לו לזהות את יכולותיו ולהיות קשוב לצרכים ההתפתחותיים שלו. גם אימוץ תקשורת מקרבת ומשתפת עם העובדים תסייע למנהל להפגין חמלה ואמפתיות, שהם בסיס טוב לרתימת העובדים לצלוח את המשבר ולהשיג יעדים ארגוניים.

למה מרבית המנהלים עדיין לא מאמצים סגנון רך?

במאה ה-21 מנהלים רבים עדיין חושבים שה"טייטל" הופך אותם למנהלים והם משתמשים בכוח הסמכות, כשחלקם מאופיינים ב"נרקסיזם" ואגוצנטריות והם מקיפים עצמם ב"סמנים". תאוריות מנהיגות עדכניות ממליצות על מנהיגות הפוכה, שמתאפיינת במנהיגות אתית ודאגה לזולת. במחקר נמצא שמנהיגות שדואגת לרווחתם של העובדים ומעודדת אותם להיות שותפים לקבלת החלטות בתחומי עבודתם – מייצרת תפוקות ארגוניות טובות יותר.

מה מציע המחקר ברמה היישומית?

מהמחקר עולה החשיבות של גורמים הקשורים לעובד, לקבוצה ולמאפיינים סביבתיים, ואת השפעתם על מגוון תהליכים ארגוניים. כך, למשל, זיהוי מוקדם של בעיות ובחירת מנהלים על פי סגנון המנהיגות בהלימה עם סוג העובדים והצוותים, עשויים לשפר תהליכים ארגוניים וביצועיים. תשומת לב לתכונות של המועמד הפוטנציאלי לתפקיד ניהולי תסייע לבחור מועמדים מתאימים יותר, ותגביר את אפקטיביות המנהלים בהקשרים הדורשים עבודת צוות טובה וגישה שוויונית יותר.

מה ניתן להציע לארגונים על מנת להגביר ביצועים?

בתהליכי שינוי מתערער הביטחון של העובדים בארגון ובתפקידם. בתוך כך, הפגיעה באיזון הפנימי פוגעת בביצועים. בתנאים של אי ודאות סביבתית, המאפיינים הייחודיים של מנהיגים רכים עשויים להיות מועילים יותר. האי ודאות מספקת למנהיגים רכים הזדמנות להפגין את כישורי ההכלה והתמיכה המאפיינים אותם ולסייע להתמודד עם מצבי לחץ ואי סדר.

ארגונים יכולים לבנות תהליכי פיתוח מנהלים על ידי זיהוי מאפיינים ותהליכים בסביבת העבודה שצריכים להשתנות כדי שהארגון ישיג את יעדי הביצוע. כדאי, למשל, לערוך מודל שבדק את האופי של המחלקות השונות, ולראות באיזו מחלקה המנהיגות הרכה נדרשת יותר בהשוואה לאחרות.

האם ההתמקדות באנשים לא פוגעת במיקוד ביעדים?

למנהיגים שמודאגים מכך שהתמקדות באנשים עלולה לגרום לארגון לאבד את התמקדותו בתוצאות, מומלץ לראות במנהיגות רכה ככזאת שפותרת את שתי הסוגיות. ניהול רך פירושו שאכפת מתוצאות ומאנשים גם יחד. מנהלים בעלי איכויות רכות אינם ממעיטים בערך עצמם ויעדיהם, הם רק ממעיטים לשים את עצמם במרכז. חשוב לזכור שהמשאב החשוב ביותר בכל ארגון הוא האנשים. לכן תקשורת מקרבת, הקשבה והעצמה של עובדים היא לא רק מנוף להשגת יעדים – היא תכלית הארגון.

שאלות

1. ציין והסבר את גישות המנהיגות המסורתיות.
2. לאיזה סוג של עובדים ולאיזה סוג של עבודה מתאימה המנהיגות הרכה? פרט והסבר.
3. האם "המנהיגות הרכה" המתוארת בכתבה היא "מנהיגות מעצבת"? הסבר.
4. הסבר מהו כריזמה? האם תכונה זו חיובית למנהיג בזמן משבר? הסבר.
5. "בתנאים של אי וודאות סביבתית, מנהיגות רכה יכולה להוביל שינויים ארגוניים אסטרטגיים ומבניים". מהם שינויים מבניים ומהם שינויים אסטרטגיים בארגון? כיצד מנהיגות רכה יכולה להוביל שינויים אלו?
6. האם לדעתך מנהיגים סמכותיים יכולים, בהתנהלותם מול העובדים, לפגוע בתפוקות ובהשגת יעדי הארגון?

זינוק של 22% בחודש: שיא בנטילת משכנתאות ביוני

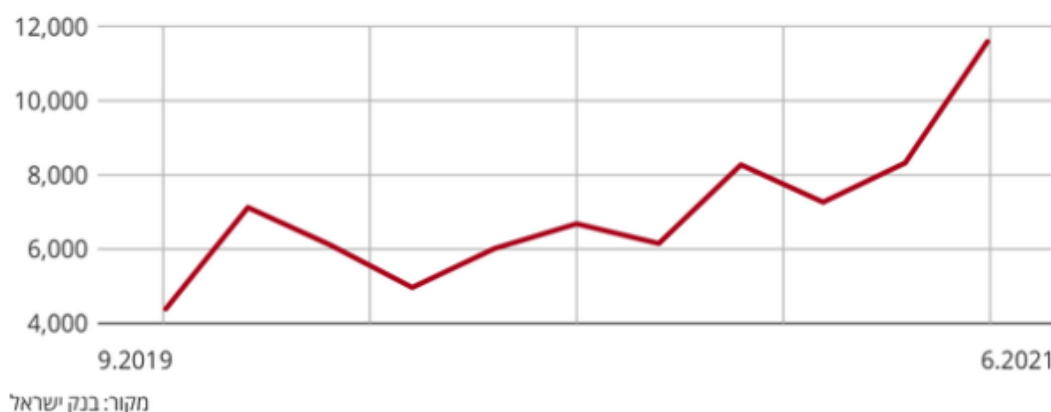
מנתונים שפירסם בנק ישראל עולה כי הבנקים שיווקו החודש משכנתאות ב-11.6 מיליארד שקל, בעיקר לרוכשי דירה ראשונה ולזוגות צעירים ■ במקביל, היקף ההלוואות שניתנו ללקוחות בחודש שעבר היה הגבוה ביותר מאז אוגוסט 2020

שוק המשכנתאות שבר ביוני שיא חדש: סכום המשכנתאות ששיווקו הבנקים ביוני הסתכם ב-11.6 מיליארד שקל, עלייה של 22% בהשוואה לחודש הקודם – כך עולה מנתונים שפורסמו אחר הצהריים על ידי בנק ישראל. העלייה נובעת בעיקר ממתן משכנתאות לרוכשי דירה ראשונה ולזוגות צעירים, בין היתר באמצעות תוכניות מחיר למשתכן; ממחזורי משכנתאות כתוצאה מהרחבת ההיתר למשכנתאות בריבית פריים; ומעלייה ברכישות דירות במגזרים אחרים ועל ידי משקיעים.

69.5% מהמשכנתאות נלקחו בריבית פריים שאינה צמודה למדד, וזולה מהריבית הצמודה למדד. מקבלי ההלוואות בריבית צמודת פריים חשופים פחות לסיכונים עליית האינפלציה, אך עשויים להיפגע במקרה שבנק ישראל יחליט להעלות את הריבית.

שיא בהיקף המשכנתאות בישראל

היקף כולל של נטילת משכנתאות בישראל, במיליוני שקלים



עלייה חדה בהלוואות

על פי הנתונים שפירסם בנק ישראל, ביוני נרשמה גם עלייה חדה בהיקף הלוואות המשכנתא שנטלו לקוחות ששיעבדו את דירתם כנגד ההלוואה - כמו משכנתא הפוכה ומשכנתא לכל מטרה - אך ההלוואה לא ניתנה לצורכי מגורים.

בסך הכל ניתנו הלוואות בהיקף של 537 מיליון שקל - עלייה של 13.5% לעומת החודש הקודם, וסכום שיא מאז אוגוסט 2020, שבו ניתנו הלוואות רבות על רקע משבר הקורונה. שני שלישים מההלוואות היו בריבית בלתי־צמודה. 59% מההלוואות בריבית בלתי־צמודה היו בריבית משתנה והיתר בריבית קבועה. כלומר, רוב הלוואים העדיפו ריבית נמוכה יותר הכרוכה בסיכון על פני ריבית קבועה אך גבוהה יותר. משמעות הדבר היא שהלוואים אינם מעריכים כי הריבית תעלה בעתיד הקרוב.

שאלות

1. מהי ריבית בנק ישראל ומהי חשיבותה לפעילות הכלכלית?
2. מהי ריבית פריים? הסבר.
3. "מקבלי ההלוואות בריבית צמודות פריים חשופים פחות לסיכונים עליית האינפלציה, אך עשויים להיפגע במקרה שבנק ישראל יחליט לעלות את הריבית". הסבר ונמק טענה זו.
4. מדוע לדעתך אנשים נטלו הלוואות משכנתא שלא לצרכי מגורים? מהו היתרון של הלוואה זו מבחינת הלקוח ומה היתרון לבנק?

ניסוי אחד של בנק יכול ללמד ארגונים פיננסיים שיעור חשוב

מרבית הארגונים מקבלים החלטות על פי היגיון, אינטואיציה ומחקר מינימלי. הבעיה היא שללא ניסויים ושימוש בנתונים, הסיכוי שההחלטה שתתקבל תהיה לא נכונה - גדל

סכומים גבוהים (לדוגמה 800 שקל או 1,000 שקל), הופיעו רק סכומים נמוכים (לדוגמה 100 שקל או 200 שקל). הניסוי הראה שעל אף שעדיין ניתן היה להקיש את הסכום המבוקש, גובה המזומן הממוצע שמשכו המשתמשים ירד באופן דרסטי.

הניסוי הוא דוגמה מצוינת לשימוש מושכל בניסויים ובכלכלה התנהגותית על ידי ארגון פיננסי גדול על מנת לקבל החלטות, לגבש אסטרטגיה תחרותית ולהשפיע על התנהגות הלקוחות. בעולם שבו לארגונים פיננסיים, בעיקר לגדולים שבהם, יש גישה למגוון של נתונים ויכולת מוגברת לייצר תובנות שמאפשרות להבין טוב יותר את התנהגות הלקוחות, יותר ויותר ארגונים פיננסיים בוחרים להכניס לתהליך קבלת ההחלטות שלהם ניסויים התנהגותיים.

התובנות העולות מניסויי השטח הקטנים הללו מאפשרות לעתים קרובות לשפר בצורה משמעותית מוצרים ושירותים שמוצעים ללקוחות, תוך הקטנת הסיכון שקיים מעצם קבלת ההחלטה. אגב, גם במשרדי הממשלה התאהבו בשנים האחרונות באפשרות לעשות שימוש בניסויים התנהגותיים פשוטים וזולים כדי להשפיע על התנהגות הציבור, באופן שיביא לחיסכון משמעותי במשאבים. בהתאמה, נרשם גידול דרמטי בהיקף ההוצאות הממשלתיות על ייעוץ בנושא, המוערך בעשרות מיליוני שקלים.

למה חשוב שארגונים פיננסיים יעשו שימוש בכלכלה התנהגותית?

מרבית הארגונים מקבלים החלטות, כולל משמעותיות, על פי היגיון, אינטואיציה ולעתים מחקר מינימלי. אלא שללא נתונים, חלק ניכר מאותן החלטות סופן להיכשל והעלויות הכרוכות בכישלונות הללו עשוי להיות אדיר. לארגונים פיננסיים מידע רב ובעל ערך ואינספור ממשקים למבוטחים, לוויים ומשקיעים, השפעתם על חיי לקוחותיהם אדירה ומשום כך חשוב שיעשו שימוש בכלכלה התנהגותית ויבצעו ניסויי שטח קטנים לפני שיישמו רעיונות גדולים.

שאלות

1. בבסיס של כל החלטה יש שני משתנים. ציין והסבר אותם.
2. הסבר את הקשר בין משתנים אלו לתחום המוצג בכתבה של "כלכלה התנהגותית".
3. באיזה שלב בתהליך קבלת החלטות של ארגונים עסקיים וציבוריים יש צורך לשלב ניסויים התנהגותיים של לקוחות? הסבר.
4. "מרבית הארגונים מקבלים החלטות על פי היגיון, אינטואיציה ומחקר מינימלי" (על פי הכתבה). האם גישה זו לקבלת החלטות היא נכונה? כיצד ארגונים צריכים לפעול כיום בתהליך של קבלת החלטות?

רחוק מהעין, עמוק בלב: כך תטפחו מערכות יחסים טובות עם עובדיכם, גם מרחוק

בעולם עבודה שאיבד חלק גדול מהמבנים הישנים שלו, נדמה שהמבנה העתיק החשוב ביותר, שנותר על כנו ויכול להציע את הארגון שלכם קדימה, הוא האנושיות

בין בדידות לבידוד

מה ארגונים צריכים בעידן הפוסט־קורונה? כדי לענות על השאלה הזו, כדאי קודם כל להבין את ההבדל שבין בידוד לבדידות. על פי הסתדרות הפסיכולוגים בישראל, בידוד חברתי מתייחס לכמות האובייקטיבית של קשרים חברתיים שבהם האדם מעורב, בעוד בדידות משקפת את הבידוד החברתי הנתפס על ידי האדם עצמו.

במילים אחרות, בעוד בידוד הוא מצב אובייקטיבי נתון שבו אדם מרוחק פיזית מהסביבה, הבדידות היא תחושה סובייקטיבית שמשתנה מאדם לאדם. אדם אחד יכול להרגיש בדידות גם כשהוא מוקף אנשים, בעוד שאדם אחר ירגיש מסופק חברתית גם כשהחוג החברתי שלו מצומצם מאוד, או אפילו כשהוא פועל לבדו.

איפה זה פוגש אותנו?

בחודשים אלה עולם העבודה מתחיל לצעוד את צעדיו הראשונים החוצה מתוך אירוע שנחשב ללא פחות מניסוי הבידוד והבדידות הגדול בתולדות האנושות. הניסוי הזה פגש אותנו בדרכים שונות: בעוד שחלקנו הרגשנו תחושות קשות של מתח, דכדוך וחוסר במגע אנושי, אחרים הרגישו שקט נפשי ואף חוו רגעי השראה. הקיטוב המעניין הזה בין "לא טוב היות האדם לבדו" לבין "חופשי זה לגמרי לבד" הוא הזדמנות טובה עבורנו לנסות ולהבין מהו התבלין הסודי שארגונים זקוקים לו כדי שעובדיהם יצליחו לעבוד מרחוק מבלי להרגיש בודדים.

כך תטפחו מערכות יחסים טובות עם עובדיכם בעבודה מרחוק

אז איך נעשה את זה? כמנהלים, אין ספק שנדרשת מאיתנו השקעה רבה יותר כדי לפתח ולטפח קשרים עמוקים באמצעים וירטואליים. אף על פי כן, אם ניצמד לערכים אנושיים

אוניברסליים החוצים גבולות פיזיים – כמו כבוד, חיבה, אמינות, שקיפות והתייחסות אישית – זה בהחלט אפשרי.

מצאו מכנים משותפים

השקיעו זמן בשיחות פנים-מול-פנים עם העובדים שלכם, באופן קבוע ותדיר. שאלו שאלות כדי להכיר אותם טוב יותר והקפידו לשתף לא רק בענייני עבודה אלא שתפו גם בנושאים אישיים. הקפידו למצוא מכנים משותפים עם העובדים שלכם – שחוצים את גבולות העבודה, מחברים ביניכם כאנשים, בונים חיבה הדדית ועוזרים לכם לשדר על אותו גל. שאלו שאלות כדי להכיר את האדם העובד מולכם.

בסו את האמון ואת האמינות

מספר לא מבוטל של מחקרים אקדמיים מצאו קשר ישיר בין מידת האמון של עובדים במנהליהם לבין ביצועים. בתקופה הזאת, שבה העבודה מרחוק נמשכת עד למועד לא ידוע, חשוב עוד יותר שהעובדים שלכם ירגישו שהם יכולים להאמין לכם ולבטוח בכם.

עמדו בהבטחות ובהתחייבויות שלכם כלפיהם והתנהלו בשקיפות בכל הקשור למידע ארגוני חדש. הכירו בהם ופרגנו להם על פעולות והישגים חיוביים, דאגו שהם ירגישו שאתם שומעים אותם, מגבים ומעריכים אותם. בישיבות, הקפידו שקולם של כל חברי הצוות יישמע – כולל השקטים והמופנמים, והקפידו לשתף אותם בתהליכי קבלת החלטות.

גלו אנושיות ואמפתיה

פנו זמן לשיחה יומית קצרה עם כל עובד בנפרד. דאגו לדרוש לשלומם, לראות איך עובר עליהם היום, מה קורה בחייהם ושתפו גם מצדכם, במינון מידתי שיוצר חיבור ואכפתיות.

זכרו: עסקים עושים עם אנשים. בעולם עבודה שאיבד חלק גדול מהמבנים הישנים שלו, נדמה שהמבנה העתיק החשוב ביותר, שנותר על כנו ויכול להצמיד את הארגון שלכם קדימה, הוא האנושיות. ברוח זאת, הסתכלו לעובדים שלכם בעיניים וקיימו איתם שיח מיטיב ואכפתי, מכל הלב.

שאלות

1. כדי להשיג את היעדים המתוארים בכתבה בקשר ליחסים עם העובדים, נדרשת מנהיגות. איזו גישה מתאימה להשגת יעדים אלו?
2. מה הם המרכיבים של המנהיגות שצינת בסעיף 1. הסבר.
3. האם נדרשת גם מנהיגות דמוקרטית להשגת היעדים המתוארים בכתבה? הסבר.

רמי לוי נכנס לשותפות עם אבי כץ בהקמת רשת

סופרים ללא קופות

השניים צפויים להשיק רשת מיני-סופרים לא מאוישים תחת המותג Q; לוי רכש בימים האחרונים 50% ממיזם שהקים כץ, בקונספט דומה לזה של רשת אמזון גו. היעד: פתיחת 100 חנויות בשנה הקרובה, בגודל של עד 100 מ"ר

07:02, 06.07.21 [גולן חזני](#)

אודות רמי לוי ואבי כץ

רמי לוי ואבי כץ, מזהים עם מהפכות צרכניות בתחום הקמעונאות. רמי לוי עם הרשת הנושאת את שמו, שהתפרסמה בימי ה"עוף בשקל" אך הפכה לאימפריה קמעונאית העוסקת בתחומים רבים ואבי כץ, שהאקט הקמעונאי המזוהה עמו ביותר הוא הקמת רשת "קופיקס" שגרמה למהפכה בענף בתי הקפה. עתה מציגים השניים, בשיתוף חברת הסטארטאפ סייב-אורג, את הדבר הבא בתחום הקמעונאות, Q: מיזם חדש של רשת חנויות המבוססות על קניה אוטונומית.

אבי כץ ורמי לוי ישיקו בסוף יולי רשת מיני-סופרים לא מאוישים תחת המותג Q. לוי רכש בימים האחרונים 50% ממיזם שהקים כץ, בקונספט דומה לזה של רשת אמזון גו, ללא מגע יד אדם בניהול החנות. היעד הוא פתיחת 100 חנויות בשנה הקרובה, בגודל של עד 100 מ"ר.

חנות ראשונה כבר פועלת ברחוב רוטשילד 27 בתל אביב וחנות נוספת פועלת ביישוב להבים בדרום. הלקוח נרשם למיזם באמצעות טביעת אצבע וכרטיס אשראי, ונוטל בעצמו מוצרים מהמדפים שנרשמים על שמו בעגלת קניות וירטואלית. בסיום הקנייה הוא יוצא מהחנות וכרטיס האשראי שלו מחויב. לדברי היזמים, בפרויקט הושקעו עד היום כ-15 מיליון דולר, והטכנולוגיה מבוססת על פיתוח של חברת סייב-אורג של ארז גור. כץ ולוי כבר מחזיקים בשותפות ברשת קופיקס, ולטענתם במשך שנה וחצי הפעילו חנות מוצרים לבעלי חיים בתל אביב במתכונת דומה, ללא גניבות וללא ונדליזם.

רשת "קיו – לוקחים הולכים" מתכננת פתיחת מאות חנויות בארץ, בעיקר בקיבוצים וביישובים מבודדים ללא שירותי סופרמרקט ובבניינים מרובי דיירים.

שאלות

1. מהו תמהיל השיווק של השותפות Q? פרט והסבר.
2. מהו לדעתך קהל היעד של המיזם? לאיזה פלח שוק הוא פונה?
3. אלו תשומות (גורמי ייצור) אנו מזהים בעסק Q?
4. מהו הערך שהלקוח מקבל ממיזם זה? הסבר על פי הכתבה.
5. לאיזה סוג של מוצרים מתאים תפעול חנויות באופן המתואר בכתבה?

על קניוני עופר

קבוצת עופר השקעות היא הבעלים של מליסרון, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב, העוסקת בנדל"ן ובבנייה. מליסרון היא חברת הנדל"ן המובילה בישראל בתחום הקניונים ומרכזי המסחר. נכסי החברה כוללים מרכזי קניות ומסחר בכל רחבי הארץ, ביניהם קניון עופר רמת אביב, עופר הקריון בקרית ביאליק ועופר גרנד קניון חיפה, ששטחם הכולל עומד על מאות אלפי מ"ר המיועדים להשכרה.

על עמותת בית השנטי

בית השנטי פתח לראשונה את דלתותיו בשנת 1984 לבני נוער בסיכון ובסכנת חיים (גילאי 14-21). מאז ועד היום מעניק בית השנטי קורת גג ומסייע לבני נוער אלו, ללא הבדל דת, גזע, לאום או מין, לעצב את דרכם לחיים עצמאיים. דלתות בית השנטי פתוחות 24 שעות ביממה 365, ימים בשנה, ללא צורך בהפניה רשמית או בתקופת המתנה כלשהי, וללא הגבלת משך הסיוע. בית השנטי משמש גם כבית זמני וגם כמסגרת ארוכת טווח לבני נוער ללא קורת גג, הנמצאים בסכנה מידית או עומדים בפני הידרדרות לאלימות פיזית, עבריינות, וכיו"ב.

קבוצת קניוני עופר למען עמותת בית השנטי

11/07/2021

מיכאל קליגר

15 קניוני עופר במבצע לגיוס תרומות:
משיקים צמיד אופנתי ב - 19 שח
כל ההכנסות קודש לעמותת בית השנטי

קבוצת **קניוני עופר**, יערכו מבצע לגיוס תרומות, למען עמותת **בית השנטי**.

במסגרת הפעילות 15 **קניוני עופר** ישיקו צמיד יד אופנתי וטרנדי, ב - 19 שח בלבד! (בהצגת קוד קופון מאפליקציית (MY OFFER) הצמידי יימכרו בחנויות סטימצקי בקניונים - כל ההכנסות מהמכירות ייתרמו לטובת עמותת "**בית השנטי**".

בית השנטי הוא בית עבור נערים ונערות בסיכון ובסכנת חיים (גילאי 14-21), שמטרתו השבת בני נוער בורח וחסר קורת גג למסלול חיים אופטימלי על ידי יצירת סביבה תומכת, מכוונת ומותאמת לצרכיו. **דלתות בית השנטי פתוחות 24 שעות ביממה, 365 ימים בשנה, ללא צורך בהפניה רשמית או תקופת המתנה כלשהי וללא הגבלת משך סיוע**. בית השנטי משמש גם כבית זמני וגם כמסגרת ארוכת טווח לבני נוער ללא קורת גג, הנמצאים בסכנה מידית או עומדים בפני הידרדרות לאלימות פיזית, ניצול מיני, עבריינות, זנות וכיו"ב. מאז הקמתו עשרות אלפי בני נוער בחרו בחיים: ניצלו מחיים כילדי רחוב, למדו, התגייסו לצה"ל והשתלבו בהצלחה בחברה כאזרחים עצמאיים.

עמותת בית השנטי מפעילה שני בתים חמים: **בית השנטי בתל אביב** וכפר הנוער **בית השנטי במדבר**. בקרוב צפוי להיפתח בית השנטי הנוסף בירושלים.

תוקף מבצע ההתרמה: החל מ 11.7.2021 עד 31.7.2021

הקניונים המשתתפים במבצע: עופר סנטר נצרת עילית, עופר הקריון, עופר גרנד קניון- חיפה, עופר לב חדרה, עופר הגבעה, עופר השרון, עופר מרום, עופר הקניון הגדול, עופר סירקין, עופר רמת אביב, עופר קניון, עופר קניון רחובות, עופר בילו סנטר, עופר אדומים, עופר גרנד קניון - באר שבע.

שאלות :

1. פעילות יח"צ נשענת על מידע המתקבל מלקוחות. בית השנטי פנה למרכזי קניות כדי לערוך התרמה. איזה מידע חשוב לבנית תכנית יח"צ.
2. אילו פעילויות תמיכה על הקניונים לבצע כדי שהתוכנית תצליח?
3. כיצד לדעתך, ניתן למדוד את הצלחת פעילויות יח"צ של קניון עופר?



רשת אירוקה תאמץ את התאחדות הטיפוס בישראל

אודות חברת אירוקה

רשת שיווק של משקפי שמש בעלי הגנה מקסימלית בפני קרינה UV. הרשת מונה 60 סניפים בפריסה ארצית. המותג מוכר ומבודל באיכותו ובמתן אחריות ללקוח על פגמים בייצור. אירוקה הינה המשווקת המורשת הגדולה בארץ בעלת הסכמי יצוא והפצה עם עשרות מותגים. הרשת מבטיחה ב-100% שהמוצר מקורי, מהבורג ועד למטלית.

אירוקה, רשת המשקפיים המובילה בישראל ויבואנית משקפי השמש ג'ולבו, חתמה אמש (יום ב) על הסכם שיתוף פעולה עם התאחדות הטיפוס בישראל, במטרה לתמוך בפעילויות

ההתאחדות ולסייע בקידום הטיפוס בישראל. במסגרת שיתוף הפעולה יתמוך המותג ג'ולבו כלכלית בפעילויות ההתאחדות ותספק משקפי שמש למטפסים נבחרים. כמו כן תבנה במשותף נבחרת שגרירי ג'ולבו, שתסייע למותג בייעוץ מקצועי.

מותג משקפי השמש ג'ולבו משיק השנה בארץ ובעולם קולקציה רחבה של משקפי שמש ייעודיים לספורט אתגרי, טיפוס הרים, ריצה ורכיבת אופניים. הקולקציה החדשה כוללת 24 דגמים לגברים ונשים. משקפי השמש של המותג מעניקים הגנה מלאה מקרני ה-UV, זרועות קמורות, חיבור מובנה לשרוך, אפונים D3 מתכוונים ואוורור צד, כל המסגרות עשויות פלסטיק קל בשילוב גומי, תוספת אחיזה אגרונומית בזרוע ובגשר אף למניעת החלקה במהלך הפעילות, תוספת מגן צד ניתן להסרה וזרועות חלולות המאפשרות ציפה למשקפיים המיועדים לספורט ימי.

גולת הכותרת של המותג הן העדשות הייחודיות, פוטוכרומטיות reactive. עדשות חזקות, עמידות וקלות במיוחד, מצופות בשכבה ייחודית דוחה מים, שמן וטביעות אצבע וכוללות שכבת FOG-ANTI המונעת הצטברות אדים. קולקציית ריאקטיב כוללת 6 סוגי עדשות מחליפות גוון המתאימות את עצמן לתנאי השטח והסביבה, ובהתאם לרמת האור מתכהות ומתבהרות העדשות וכך מאפשרות ראייה מיטבית לאורך כל פעילות הספורט, בחושך, בזריחה, בצל, בשמש בים וביבשה.

גידי הולנדר, יו"ר התאחדות הטיפוס: "בשנים האחרונות צובר הטיפוס תאוצה עצומה בארץ ובעולם. בהתאחדות הטיפוס חברים כעשרת אלפים מטפסים, המהווים את אחת מקהילות האקסטרים הגדולות בארץ. התמיכה של ג'ולבו בפעילויות ההתאחדות תאפשר לנו לקדם את הספורט ולערוך פעילויות יחודיות לקהילה. אני מודה לג'ולבו ולאירוקה על האמון בהתאחדות ועל השותפות לדרך".

לי אפיק, מנכ"ל רשת ERROCA מסרה: "אנו מברכים על החיבור ושמחים לתמוך בענף הטיפוס ובפעולה של ההתאחדות. המותג ג'ולבו הוא בין המובילים בתחום משקפי השמש לענפי הספורט ובמיוחד בתחום הטיפוס בזכות הפונקציות החדשניות והטכנולוגיה העדכנית שג'ולבו שילבו בדגמים על מנת להעניק חוויה מושלמת.

שאלות

1. מהו מותג? מהו לדעתך מיצוב המותג ג'ולבו?
2. מהו הצורך שמספק מוצר זה ללקוחות?
3. האם לדעתך, העובדה שקיים שיתוף פעולה בין החברה להתאחדות הטיפוס בישראל יקדם את מכירות המוצר? נמק את תשובתך?
4. מדוע לדעתך החברה פנתה להתאחדות הטיפוס בישראל ולא לענף ספורט אחר? נמק את תשובתך.
5. הם לדעתך התמיכה הכלכלית בהתאחדות הטיפוס בישראל יטפח את תדמיתה של חברת אירוקה? נמק את תשובתך.

קבוצת שופרסל מעניקה חסות לוועד האולימפי בישראל

23/06/2021 מיכאל קליגר

אודות חברת שופרסל

שופרסל היא הרשת הקמעונאית המובילה בישראל, שמה לה למטרה לספק מענה איכותי ומגוון לכל לקוחותיה, להעסקה מתגמלת לעובדיה ולהתנהלות הוגנת מול ספקיה השונים. סניף שופרסל הראשון הושק בשנת 1958 בתל אביב, והיה לסופרמרקט המודרני הראשון מסוגו בארץ. הצלחתו של הסניף הראשון תורגמה לתהליך של צמיחה וגדילה, אשר הביא למיצובה של שופרסל כיום, הכולל: מאות סניפים ברחבי הארץ – מקריית שמונה ועד אילת, כ-2 מיליון לקוחות מידי שבוע, מתוכם כ-1.8 מיליון חברים במועדון הלקוחות, כ-13,900 עובדים מכל המגזרים, הדתות והעדויות בישראל, מותג פרטי, "שופרסל", המספק אלטרנטיבה איכותית מוזלת לאלפי מוצרים, התקשרות ארוכת שנים עם אלפי ספקים בתחומים שונים.

שופרסל מעניקה חסות למשלחות האולימפיות של ישראל במשחקים

האולימפיים שיפתחו בעוד כחודש בטוקיו (23. ביולי) ובפריז 2024.

במסגרת ההסכם, שופרסל תעניק חסות לוועד האולימפי בישראל בהיקף של כ-1.6 מיליון ₪ לתקופה בת ארבע שנים וזאת על מנת לסייע למשלחות הישראליות וללוות את הספורטאים והספורטאים להישגים.

באירוע החתימה שהתקיים במשרדי שופרסל השתתפו יו"ר שופרסל יקי ודמני, מנכ"ל שופרסל איציק אברכהן, יו"ר הוועד האולימפי בישראל יגאל כרמי ומנכ"ל הוועד האולימפי בישראל גילי לוסטיג.

איציק אברכהן, מנכ"ל שופרסל מסר: "שופרסל גאה לתמוך בספורט האולימפי הישראלי ורואה בכך משימה לאומית. כקבוצת הקמעונאות הגדולה והמובילה בישראל, שופרסל מחוברת לערכים המאפיינים את ספורטאיות וספורטאי המשלחת האולימפית של ישראל וביניהם השקעה, שאיפה למצוינות, הישגיות, תחרותיות וישראליות. אני מאחל למשלחת הישראלית הצלחה ובתקווה שיציעו את המדינה להישגים חדשים".

יגאל כרמי, יו"ר הוועד האולימפי בישראל אמר: "אנו מודים לקבוצת שופרסל, רשת המזון הקמעונאית הגדולה והמובילה בישראל על תמיכתה בוועד האולימפי בישראל, תמיכה שתלווה אותנו מעתה ועד המשחקים האולימפיים בפריז 2024. אנו רואים חשיבות רבה במעורבותו ועזרתו של העולם העסקי בספורט האולימפי המבטא ערכים של שוויון מגדרי, הישגיות ומצוינות. תמיכתה של שופרסל תסייע לנו בחיזוק וקידום הצד המקצועי של הספורטאים חברי הסגלים האולימפיים ומודים על האמון המלא בנו.

שאלות:

1. הסבר מה הם יחסי ציבור? מדוע חשוב לשופרסל לתת חסות למשחקים האולימפיים?
2. מה יכולה שופרסל להשיג באמצעות פעולת יח"צ- מתן חסות למשחקים האולימפיים?
3. יו"ר הועד האולימפי טוען כי "מעורבות העולם העסקי בספורט מבטא ערכים של שוויון מגדרי, הישגיות ומצוינות". מהי לדעתך המטרה שנקבעה על ידי חברת שופרסל בתוכנית של יח"צ?
4. האם לדעתך הדיווח ברשתות החברתיות על החסות ששופרסל מעניקה לספורטאים של המשלחת האולימפית יכול ליצור (ואולי להגביר) תדמית חיובית לחברה ולתרום למוניטין?

לקראת אפל פיי: חברות האשראי יתנו הטבות למשלמים עם הסלולרי

כל חברות האשראי והבנקים חתמו עם אפל על הסכמים למתן הטבות והנחות ברשתות שונות כדי לפתות את מחזיקי אייפון ואפל ווטש לשלם בקופה באמצעות המכשיר הנייד. מהן ההטבות ואיך משלמים עם הסלולרי? "כולם רוצים לקחת חלק בחגיגה: יהיו כפל הנחות וכפל קאשבק"

אמנם מדובר בכ-25% בלבד ממחזיקי הטלפונים הסלולריים בישראל אבל האפליסטים נחשבים למאמצי חידושים זריזים והם מוציאים יותר כסף באשראי משאר האוכלוסייה ולכן המלחמה על כיסם חשובה לכל חברות האשראי והבנקים. בנוסף, זאת הפעם הראשונה שחברה בינלאומית כמו אפל נכנסת לשוק התשלומים בישראל, כשלאפל אין אפילו חנויות בישראל, כך שמדובר בדריסת רגל משמעותית, שגרמה לכל השוק להתכונן ולהאיץ תוכניות.

מה זה אפל פיי

בחברות הבינו שהסיבה העיקרית שאנשים בוחרים לשלם בכרטיס אשראי מסוים או בארנק דיגיטלי מסוים היא נוחות ואז: מבצעים, הטבות וקופונים.

לכן הן מבטיחות שבתשלום דרך אפל פיי צרכנים יקבלו את כל ההטבות של חברות האשראי בנוסף להטבות הייעודיות לאפל, שהן השוס של ההשקה.

מה זה בכלל אפל פיי? מדובר בשירות תשלומים של אפל, שמאפשר לשלם עם הנייד במקום עם כרטיס אשראי. קוראים לזה: ארנק דיגיטלי. השירות מבטל את הצורך בשימוש בכרטיס אשראי פיזי אבל הוא לא מבטל את הצורך בכרטיס אשראי, כי צריך להזין אותו ל-Wallet (או להזין כמה כרטיסי אשראי לאפליקציה), באמצעות סריקת הכרטיס על-ידי מצלמת האייפון, אבל ברגע שהזנת - שכח מכרטיס הפלסטיק. מעתה אפשר לשלם בטלפון הסלולרי בלבד: מקרבים את הטלפון לקופה - והופ שילמת.

בשביל השימוש, צריך לאבטח את הנייד בסיסמה (או טביעת אצבע או זיהוי פנים) ושהקופה בחנות תפעל בתקן EMV - זה תקן בינלאומי של חברות האשראי לתשלום מאובטח. כדי לתקשר עם מסוף הקופה צריך שהטלפון אפשר שימוש בטכנולוגיה שנקראת NFC - שבעצם מאפשרת תקשורת בין הטלפון לכרטיסי אשראי ולקופות. באייפון הטכנולוגיה הזאת סגורה לכלל הארנקים הדיגיטליים וקיימת רק לאפל פיי - במסגרת מדיניות הגן הסגור של אפל. כלומר, אם למשתמשי טלפונים של אנדרואיד יש אפשרות להוריד מספר רב של ארנקים דיגיטליים, באפל יש רק ארנק אחד: של אפל.

אפשר יהיה לשלם באתרי אינטרנט שישלבו כפתור אפל פיי בעמוד התשלומים, אפשר יהיה לשלם כך על אפליקציות ובתוך אפליקציות ואפשר יהיה להעביר תשלום בין אנשי קשר. בעתיד אולי אפשר יהיה לשלם באמצעות אפל פיי באמצעי תחבורה בישראל.

האם אפל פיי יכבוש את שוק התשלומים בישראל?

האם אפל פיי יכבוש את שוק התשלומים בישראל? התשובה היא לא. ראשית, כי לרוב הישראלים אין אייפון. פחות מרבע מהישראלים מחזיקים באייפון.

שנית, כבר יש אפשרות לשלם עם הטלפון בקופות. כל מחזיקי טלפונים של אנדרואיד או שעונים חכמים כמו גארמין, יכולים לקרבו לקופה ולשלם איתו באמצעות אפליקציות שונות של חברות האשראי והבנקים. טלפונים עם מערכת הפעלה אנדרואיד מאפשרים התקנה של מגוון אפליקציות תשלומים וארנקים דיגיטליים. טלפונים של אפל - לא.

אז זה לא חידוש בשוק, אבל זה חידוש עבור אפליסטים אייפוניסטים שיוכלו לשלם באפל ווטש ובאייפון שלהם.

כיוון שאפליסטים הם מאמצי חידושים וחובבי טכנולוגיות, מאוד יתכן שזה יוביל יותר צרכנים לשלם עם הטלפון כי ואז נראה הרבה יותר אנשים משתמשים בטלפון שלהם לתשלום וזה יסחוף גם נון אפליסטים.

בנוסף זה כבר גרם לכל חברות האשראי והבנקים להאיץ פיתוח של ארנקים דיגיטליים, בנקים דיגיטליים ואפליקציות תשלומים.

למשל, ישראלכרט מאפשרת לשלם בקופה באמצעות האפליקציה שלה anypay, ללאומי ולמקס יש ארנקים דיגיטליים משלהם - אבל בכל אלה אפשר להזין כרטיס אשראי ששייך לחברה ולא את כולם בניגוד לאפל. בנוסף, הם רלוונטיים למשתמשי אנדרואיד בלבד.

ביט הפכה לארנק דיגיטלי במטרה לאפשר שימוש בכרטיסי אשראי שונים וגם היא רלוונטית כרגע למחזיקי אנדרואיד בלבד, [רמי לוי השיק](#) בשבוע שעבר אפליקציית תשלומים שמתכוונת להפוך לארנק דיגיטלי, עם הטבות ייעודיות. משתמשי אפל יוכלו לעשות שימוש באפליקציה של לוי, אבל לא באמצעות קירוב הטלפון למסוף התשלומים, אלא באמצעות הקראת מספר הטלפון לקופאי. בסוף השנה צפוי ששירות התשלומים גוגל פיי יגיע לארץ וגם הוא יתחרה בכל השחקנים המקומיים.

שאלות:

1. הסבר מהו ארנק דיגיטלי?
2. תאר כיצד פועל האפל- פיי (על פי הכתבה) והסבר את היתרונות שבשימוש בהשוואה לתשלום בכרטיס אשראי.
3. אילו אפשרויות נוספות לתשלום דיגיטלי מתוארות בכתבה?
4. האם אפל –פיי יכבוש את שוק התשלומים הדיגיטליים בישראל? הסבר על פי הכתבה.

יבואני ויצרני מוצרי החשמל הגדולים ייבדקו אם ממחזרים כחוק

המשרד להגנת הסביבה החליט לראשונה לצאת בבדיקת דיווחי אלקטרה, ברימאג, מיניליין, BSH, ניופאן ותדיראן, לגבי פסולת מוצרי חשמל וסוללות; בעקבות חשש לאי-עמידה בהוראות חוק פסולת אלקטרונית

6 יצרנים אחראים לכ-45% ממשקל הציוד והסוללות בישראל

הסיבה לבדיקה מול יבואני ויצרני מוצרי החשמל והסוללות, היא העובדה שששת היבואנים והיצרנים אחראים לכ-77 אלף טונות ציוד חשמלי אלקטרוני סוללות ומצברים המהווים כ-45% ממשקל הציוד והסוללות הנמכרים בשנה בישראל.

פסולת ציוד חשמלי ואלקטרוני, מנורות וסוללות מהווה פחות מ-3% מסך הפסולת המעורבת בישראל. יחד עם זאת, מדובר בפסולת שיכולה להיות מסוכנת או מזיקה, שכן היא מכילה חומרים מסוכנים כגון כספית וליתיום וכן פולטת גזי חממה.

בחוק נקבע, בין היתר, כי על היצרנים והיבואנים לדווח באמצעות תאגידי המיחזור מ.א.י ואקומיוניטי למשרד להגנת הסביבה על הציוד ששיווקו. לפי המשרד, דיווח לא נכון של יבואן מהווה הפרת החוק הקובע כי מימון מיחזור הפסולת הנוצרת מהציוד שהוא מכניס לישראל מוטלת עליו. באין מימון למיחזור פסולת בצורה סביבתית, הפסולת עלולה להישלח לאתרים לא מורשים, שם היא עלולה להישרף במקום להתמחזר, לפגוע באיכות האוויר ולהרעיל מי תהום במתכות רעילות. יש שלוש חוליות בשרשרת הזאת: תאגיד המיחזור, יבואנים/יצרנים ומשווקים שגם להם יש חובות.

המשרד רשאי להטיל על היבואנים והיצרנים עיצום כספי בגין הפרה. ההפרה נחשבת לעבירה פלילית, שהעונש המרבי הקבוע בחוק עבודה הוא מאסר של שישה חודשים או קנס.

יוצלו מאגרי מידע שונים כדי לבדוק אי התאמות

לפי גורם בתחום, "יש חברות ציבוריות שמדווחות גם לרשות שוק ההון וגם למשרד להגנת הסביבה. המשרד בודק מאגרי מידע ומשווה ביניהם. אם יש פערים בין הדיווחים שיתגלו בביקורת - החברה תהיה בבעיה.

"לדוגמה: חברה שמוכרת אלף מקררים, אבל לרשות שוק ההון היא דיווחה שמכרה אלפיים מקררים כדי לנפח את המניה ולמשרד להגנת הסביבה היא דיווחה שמכרה 500 מקררים, כדי להפחית את ההוצאות שלה. זאת רק דוגמה היפותטית, אבל למשרד יש נתונים, מאגרים וסטטיסטיקות ואם חברות עברו על החוק, זה יכול להגיע לעונשי מאסר למנהלים".

חוק פסולת אלקטרונית נכנס לתוקף ב-2014. לפי החוק, "המזהם משלם". כלומר, יצרנים ויבואנים של מוצרי חשמל מחויבים לממן את האיסוף והמיחזור של הפסולת שנוצרת מהמוצרים שנמכרים על ידם.

התשלומים בגין הציווד המשוק משולמים לתאגידי מיחזור ייעודיים, שקיבלו הכרה מהמשרד להגנת הסביבה. תאגידי אלו אחראים לביצוע האיסוף והמיחזור תחת פיקוח אגף אחריות יצרן מורחבת במשרד להגנת הסביבה. בכך, האחריות על הטיפול בסוף חיי המוצר מוטלת על מי שייצר אותו או ייבא אותו לארץ.

גם פינוי פסולת מוצרים חשמליים "לבנים" כמו מקררים, מכונות כביסה ותנורים מבתי לקוחות שקנו מוצרים חדשים: ממומן באמצעות התשלומים שמשלמים יצרנים ויבואנים לתאגידי המיחזור.

בעוד שנתיים כל תושבי ישראל יקבלו שירות מתאגידי המיחזור

בתחילת 2019 המשרד חידש את ההכרה בתאגידי המיחזור המורשים מ.א.י. ואקומיוניטי וקבע אמות מידה שמטרתן הנגשת אפשרויות לאיסוף הפסולת האלקטרונית מהציבור הרחב. המשרד קבע יעד לפיו בתוך ארבע שנים, כלל תושבי ישראל יקבלו שירות מתאגידי המיחזור עבור פסולת האלקטרונית שברשותם.

מהמשרד נמסר גם כי הוא "קורא לציבור למסור את פסולת הסוללות שברשותו בכל עסק שמוכר סוללות ולפנות ציוד חשמלי ואלקטרוני ישן מביתו לבית העסק שממנו רכש מוצר חדש דומה ללא עלות, או להשליכו".

מ.א.י., תאגיד מיחזור אלקטרוניקה לישראל, מסר בתגובה: "אנו מודעים ומכירים את הליכי הביקורת אותם עורך המשרד להגנת הסביבה, ומשוכנעים כי הבדיקות היסודיות אותם עורך אגף אחריות יצרן מורחבת לא ימצאו דופי בפעילותם של היבואנים והיצרנים המקבלים שירותים מ.א.י. זאת לאור ההתנהלות המקצועית של מ.א.י. בהיבטים משפטיים ורגולטוריים בהתאם להוראות החוק, ולאור הסיוע אותו מעניקה החברה ליבואנים וליצרנים לעמוד בדרישות החקיקה הסביבתית המחמירה של החוק לטיפול סביבתי בציווד אלקטרוני חשמלי ובסוללות".

שאלות

1. הסבר מה הם תאגידי מיחזור?
2. הסבר מהי האחריות התאגידית של יבואני מוצרי החשמל?
3. אילו פעולות על יבואני מוצרי החשמל לבצע כדי לעמוד בהתחייבות לאחריות תאגידית סביבתית?
4. איזה סוג של ארגון הוא מ.א.י. תאגיד מיחזור אלקטרוניקה לישראל? סוג אותו על פי תחום הפעילות ומרחב הפעילות.
5. הסבר כיצד מאגרי מידע יכולים לסייע כדי לשמור על "חוק פסולת אלקטרונית"?

איקאה צרפת עומדת למשפט באשמת ריגול אחר עובדים ולקוחות

15 נאשמים, ביניהם מנכ"ל איקאה צרפת לשעבר, עומדים לדין ועשויים לקבל עונש של עד 10 שנות מאסר. במקביל, איקאה צרפת עצמה תואשם כתאגיד ועומדת בפני קנס של עד 3.75 מיליון אירו. לטענת התביעה, החברה השתמשה בבלשים פרטיים ובקציני משטרה על מנת להשיג באופן בלתי חוקי מידע על אודות לקוחותיה ועובדיה

אודות חברת איקאה

איקאה הינה חברה שבדית המשווקת ריהוט ביתי להרכבה עצמית ברחבי העולם. איקאה הוקמה בשנת 1943 על ידי אינגוור קאמפרד בכפר חקלאי קטן בשבדיה בהיותו בן 17, תחילה כחנות לממכר עטים, ארנקים, מסגרות לתמונות ובהמשך גם ריהוט. בשנת 1955 החלה איקאה לעצב ולייצר את הרהיטים בעצמה. הרהיטים הם בעלי עיצוב מודרני ומגיעים בחלקים ארוזים בקופסאות קרטון ומיועדים להרכבה עצמית על ידי הלקוח בעזרת הוראות הרכבה מצורפות. כיום הרהיטים משווקים בכ- 250 חנויות בכ- 34 מדינות המעוצבים באותה צורה. קטלוג החברה מופץ ב- 160 מיליון עותקים. באפריל 2001 פתחה איקאה את החנות הראשונה בישראל באזור התעשייה פולג בנתניה וכיום מופעלים עוד שני סניפים בראשון לציון ובקרית אתא.

איקאה צרפת עומדת למשפט בטענה כי ריגלה אחר עובדים ולקוחות באמצעות בלשים פרטיים וקציני משטרה. במסגרת המשפט שהחל הבוקר (שני) בצרפת, מספר בכירים בשלוחה הצרפתית של ענקית הקמעונאות השבדית יועמדו לדין לצד איקאה צרפת עצמה, שתואשם כתאגיד.

לטענת התביעה, איקאה צרפת, המעסיקה כ-10,000 עובדים, הקימה "מערכת ריגול נרחבת" ששימשה אותה במבצעה השונים. בין 15 הנאשמים עומד גם מנכ"ל איקאה צרפת לשעבר, סטפן ואנוברבק, ומספר מנהלי חנויות. ארבעה שוטרים צרפתיים יואשמו גם הם במסירת מידע מסווג לחברה. האישומים נגדם כוללים, בין היתר, איסוף בלתי חוקי של מידע אישי, קבלה בלתי חוקית של מידע אישי והפרת סודיות מקצועית - עבירות שהעונש המירבי בגיןן בצרפת הוא מאסר בפועל של הטענות עלו לראשונה בשנת 2012 לאחר שעובד של איקאה הדליף לעיתון סאטירי צרפתי (Le Canard Enchaîné) תכתובות מייל בין החברה לבין חברת ביטחון. באותם מיילים נטען כי החברה חיפשה גישה למידע על אודות עובדים ולקוחות שלה מתוך מאגר משטרתי המכיל מיליוני שמות ומידע נוסף על פלילים, קורבנות של פלילים ואף על עדים.

השערויות גרמה לאיקאה לפטר עד כה ארבעה בכירים ולהוציא קוד התנהגות חדש עבור עובדיה. אולם, היא עדיין עומדת בפני סכנה של קנס בגובה של עד 3.75 מיליון אירו.

ג'אן-פרנסואה פריז, מנהל הסיכונים לשעבר של איקאה צרפת, המואשם בכך ששלח רשימות של שמות של אנשים לחוקרים פרטיים, אמר בעצמו כי המחלקה שלו הייתה אחראית על התשלומים בעבור אותן חקירות. לטענת התביעה, התשלומים עבור אותן חקירות יכלו לעלות לחברה סכום של עד 600 אלף אירו.

עמנואל דאוד, עורך הדין המייצג את איקאה צרפת, דחה את הטענות על ריגול, אולם כן הודה בכך שהטענות חשפו "חולשות ארגוניות" של החברה. "ללא קשר לפסיקת בית המשפט, החברה כבר סבלה עונש חמור מאוד בכל הנוגע למוניטין שלה", אמר דאוד לפני תחילת המשפט.

שאלות:

1. האתיקה הארגונית משלבת שלושה יסודות: יסוד אידיאולוגי, יסוד חינוכי ויסוד התנהגותי. הסבר אותם. האם יסודות אלו התקיימו בחברת איקאה?
2. לחברת איקאה דרושה תכנית אתיקה. הסבר מדוע? נמק את תשובתך.
3. הסבר באילו רמות יש צורך בהטמעת האתיקה בארגון וכיצד בא לידי ביטוי בחברת איקאה.
4. האם פעולות יח"צ יוכלו לשפר את המוניטין של איקאה? אם כן, אלו פעולות?

ועדת המחירים ממליצה להסיר זמנית את הפיקוח על חמאה

הוועדה ממליצה לשרים שחמאה לא תימכר עוד במחיר מפוקח על-ידי המדינה, אלא שיהיה עליה פיקוח שכולל דיווח על רווחיות ומחירים, כל עוד הפטור ממכס על חמאה מבוטל. "יתכן כי בטווח הקצר הסרת פיקוח תביא לעליית מחיר מסוימת"

מחירי החמאה יעלו? ועדת המחירים של משרדי החקלאות והאוצר המליצה לשרים להפסיק לפקח על מחיר חמאה ולאפשר לשוק לקבוע את המחיר. הוועדה ממליצה לשרים לשנות את אופן הפיקוח על חמאה בחפיסה מקביעת מחיר מקסימום לדיווח על רווחיות ומחירים. כלומר, היצרנים והקמעונאים ידווחו על מחירי החמאה למדינה אך ינקבו בהם בעצמם. כיום מחיר חמאה מפוקח מרבי עומד על 3.94 שקלים ל-100 גרם.

הוועדה ממליצה כי תוקף השינוי יהיה כל עוד הפטור ממכס על חמאה מבוטל. עם תפוגת הוראת השעה יחזור הפיקוח על המחיר, בכפוף למנגנון העדכון השוטף למחירי מוצרי החלב ובהתאמות הנדרשות למחיר האחרון שנקבע טרם הוצאתו מפיקוח.

עקב כך, אם השרים יאשרו את ההמלצה, לא ייקבע מחיר מרבי לחמאה בחפיסה, מקומית או מיובאת, אך הוועדה תמשיך במעקב אחר רמת הרווחיות ומחירי החמאה בשוק. לאור זאת, הוועדה ממליצה לקבוע כי יצרנים ויבואנים בעלי נתח שוק כספי הגבוה מ-20% ב-12 החודשים שקדמו לדיווח ידווחו לוועדה אחת לשנה נתונים על מחירים ורווחיות, בהתאם לדיווח החל כיום על יצרני מוצרי החלב. על רשתות השיווק הגדולות (כהגדרתן בחוק המזון) חל צו פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, במסגרתו נקבעה חובת דיווח בעניין רווחיות קמעונאים גדולים ממכירת מוצרי מזון המצויים בפיקוח מחירים, ובהם חמאה.

חברי הוועדה ציינו כי פתיחת השוק צפויה להגביר את התחרות בענף ולהוביל לירידה בנתח השוק ובכוח השוק של חברת תנובה בשוק החמאה. במצב זה, החשש כי היצרנים בשוק החמאה ישיגו רווחיות עודפת נחלש, וכך מצטמצם הצורך בקביעת מחיר.

כל זאת למרות שהוכח כי המרווח של היבואנים בחמאות הייבוא גדול מהמרווח של היצרנים המקומיים וכי רובם מוכרים במחיר הפיקוח ומעלה. בהחלטת הוועדה נקבע כי: "יתכן כי בטווח הקצר הסרת פיקוח תביא לעליית מחיר מסוימת, וזאת לאור הצורך בהתארגנות היבואנים ובקיומן של עלויות התחלתיות, אולם נראה שגם אם תתרחש עלייה שכזו ניתן להניח שהיא לא תימשך לאורך זמן לאור היעדר המגבלות על הגדלת הייבוא והמחיר העולמי הנמוך יחסית לישראל".

ההיצע גדל ומספר חמאות הייבוא היקרות עלה

לאחר ביטול המכס על חמאות מיובאות בפברואר 2020, נרשמה עלייה במגוון המוצרים בכלל שוק החמאה. היצע המוצרים בשוק גדל בממוצע מ-28 ל-50, עלייה 32%, על פי השוואה בין 10 חודשים לפני ואחרי ביטול המכס.

המוצרים לא הביאו לירידה במחירים בשוק. להיפך: רבות מהחמאות נמכרו במחיר גבוה, אם כי הגיעו ארצה גם חמאות במחיר מפוקח, אחרי שבמרץ 2020 קבע המפקח על המחירים במשרד החקלאות כי גם חמאה מיובאת צריכה להימכר במחיר מפוקח.

בחודשים האחרונים אומנם חלה ירידה במחיר הייבוא, אבל מבחינה של המחירים לצרכן עולה כי הפער במחיר בין המוצרים המיובאים למקומיים לא בא לידי ביטוי במלואו במחירים לצרכן, מה שעשוי להעיד על כך שמרווח השיווק גבוה יותר בחמאות המיובאות. כלומר, בעקבות פתיחת השוק, חל בישראל שינוי במגוון ובכמות החמאה הנמכרת, אך לא הורדת מחירים.

הסרת המכס על חמאה מיובאת ופתיחת השוק לייבוא חופשי הביאו לשינויים בשוק החמאה, ובפרט לירידה ניכרת בנתח השוק של החמאה המקומית, ולעליה מקבילה בנתח השוק של החמאות המיובאות מפולין, פינלנד, צרפת, איטליה, בלגיה ומדינות נוספות. עוד קודם לכן טרה הפסיקה למכור חמאה לשוק הקמעונאי (לצרכנים) ותנובה הפחיתה את כמות החמאה שייצרה. נתח השוק של המוצרים המקומיים ירד מכ-93% לכ-56% ובשוק צצו חמאות זולות אך כאמור: גם יקרות מאוד.

למרות שהמפקח על המחירים קבע כי חמאה מיובאת תימכר במחיר הפיקוח, המפקח איפשר לחלק מהייבואנים למכור חמאה במחיר גבוה. החברות שכנעו את מגוון הפיקוח, באמתלות שונות, שאלה חמאות מיוחדות והמפקח החריג אותן מצו הפיקוח.

בסה"כ, לפי נתוני סטורנקסט, המכר הכמותי של חמאות גדל בכ-29% בין 2018-2020, בהשוואה לגידול של 14% שוק החלב בכללותו. הגידול עשוי לנבוע מעלייה בביקוש, בעקבות הגדלת מגוון המוצרים במהלך 2020 כמו גם מהגידול בכלל המכר הקמעונאי בהשפעת מגפת הקורונה. בנוסף, לעמדת גורמי המקצוע במשרד האוצר, הגידול עשוי לנבוע גם מהיצע נמוך ומחסור במוצרי חמאה שהתקיים במהלך השנים 2018-2019, אז טרה הפסיקה למכור חמאה ותנובה הפחיתה מאוד את הכמויות שמכרה.

כך למשל, ב-2018 חלה ירידה משמעותית בנתח השוק של תנובה, בעל נתח השוק הגדול ביותר במוצרי חלב ובחמאה בפרט, מכ-88% בממוצע ב-2018 לכ-67% בממוצע ב-2019, כשבסוף שנה זו עמד נתח השוק שלה על פחות מ-50%. ב-2020 מגמה זו נעצרה ונתח השוק של תנובה שוב עלה.

במקביל, ברבעון האחרון של שנת 2020 החלה תנובה לשווק גם מוצר שמקורו בייבוא, תחת השם חמאת השף הלבן, שהגיע לנתח שוק של כ-10%, תוך זמן קצר מאוד. בסך הכל, בשנת 2020 עמד נתח השוק של כלל מוצרי תנובה על כ-51%.

לצד זאת, ספקים אחרים בשוק הגדילו את נתחי השוק שלהם. חברת טרה, שהקטינה משמעותית את ייצור החמאה לשוק הקמעונאי במחצית השנייה של 2018, חזרה בתחילת 2020 לשווק חמאה בחפיסה במחיר מפוקח ובסוף שנה זו, עמד נתח השוק של מוצר זה על כ-16%. נתח השוק של מוצרים מיובאים הנמכרים כמותגים פרטיים במחיר מפוקח גדל החל מ-2019 וכך גם נתח השוק של מוצרים המיובאים על ידי חברת וילי פוד. נתח השוק של מוצרים מקומיים הגיע ל-51% ב-2020.

הסרת המכס על חמאה מיובאת ופתיחת השוק לייבוא חופשי הביאו לשינויים בשוק החמאה, ובפרט לירידה ניכרת בנתח השוק של החמאה המקומית, ולעליה מקבילה בנתח השוק של החמאות המיובאות מפולין, פינלנד, צרפת, איטליה, בלגיה ומדינות נוספות. עוד קודם לכן טרה הפסיקה למכור חמאה לשוק הקמעונאי (לצרכנים) ותנובה הפחיתה את כמות החמאה שייצרה. נתח השוק של המוצרים המקומיים ירד מכ-93% לכ-56% ובשוק צצו חמאות זולות אך כאמור: גם יקרות מאוד.

שאלות

1. מדוע התערבה הממשלה בשוק החמאה? הסבר.
2. האם השתלם לצרכנים וליצרנים ייבוא החמאה?
3. הסבר את התנהלות שוק המחאה כתוצאה מהסרת המכס על חמאה מיובאת ופתיחת השוק לייבוא חופשי.
4. הסבר מדוע טרה ותנובה צמצמו את כמות החמאה המשווקת (בשנים 2018 - 2019) על פי הכתבה.
5. מדוע בשנת 2020 חזרו החברות לייצר חמאה במחיר מפוקח? הסבר.

בנק ישראל: יחייב את הבנקים להציע מסלולי משכנתה אחידים ולייצר מחשבון תשלומים

בנק ישראל צפוי לפרסם בקרוב הוראות חדשות שנועדו לאפשר לציבור לקבל הצעות משכנתה בקלות ולהשוות ביניהן • ההוראות יכללו הקמת פלטפורמה דיגיטלית בה יוכלו הלקוחות לקבל הצעת מחיר מכמה בנקים • בנק ישראל: "בוחנים מספר צעדים להגברת השקיפות והתחרות בשוק"

בנק ישראל מבקש לשים סוף לחוסר היכולת של הציבור להשוות בין הצעות לקבלת משכנתה שהוא מקבל מבנקים שונים. לגלובס נודע שהבנק יפרסם בקרוב הוראות שיסייעו לנוטלי המשכנתאות לקבל החלטות מושכלות באשר לאיזו הצעה לבחור כך שתתאים ליכולת הכלכלית שלהם. ההוראות החדשות מכילות מספר שינויים מרחיקי לכת שיישומן, כך מקווים בבנק המרכזי, ייצר מערכת השוואה אמיתית בין הבנקים.

במסגרת הרפורמה המתוכננת יחייב בנק ישראל את הבנקים להקים מערכת דיגיטלית שתאפשר למבקשי המשכנתאות לקבל הצעת מחיר ראשונית מכמה בנקים, כך שיוכלו לקבל תמונת מצב כללית עוד לפני שהם ניגשים לסניפים.

מהלך נוסף שמקדמים בבנק ישראל כחלק מהרפורמה הוא יצירת מספר מסלולים בסיסיים אחידים, שיורכבו מפרמטרים זהים ובחלוקה זהה. נכון להיום מחירי המשכנתאות תלויים בחלוקה להלוואות משנה - הלוואות פריים, הלוואות צמודות והלוואות משתנות צמודות. הבנקים קובעים מרווחים שונים עבור המסלולים השונים המאוגדים באותה משכנתה, ואף קיים סבסוד צולב בין ההלוואות הללו, ובבנק ישראל מבקשים עתה לייצר מסלולים ברי השוואה, שמספר ינוע ככל הנראה בין שלושה לארבעה.

בנוסף, מכיוון שמשכנתאות הן הלוואות ארוכות טווח שעשויות להתפרס גם על פני 30 שנה, ידרשו בבנק ישראל מהבנקים להציג ללקוח מחשבון שיאפשר לו לדעת מראש כמה הוא צפוי לשלם מדי חודש לאורך כל חיי המשכנתה, ועל מה בדיוק הוא משלם.

בבנק ישראל עובדים על ההוראות החדשות מזה מספר חודשים, והן לא נולדו בעקבות העלייה בהיקפי המשכנתאות, ששברו בחודש יוני כל שיא אפשרי ועמדו על 11.6 מיליארד שקל, אך הזינוק במשכנתאות בהחלט ממחיש את חשיבותן.

זאת, כאשר ברקע נמצאות תוצאות של מחקר שפרסמה רשות התחרות בחודש ינואר, לפיו הציבור הישראלי לא משווה בין הבנקים כאשר הוא מבקש משכנתה, למרות שזו בדרך כלל ההוצאה הגדולה ביותר שלו במהלך החיים. על פי המחקר, למרות שתהליך של תיחור (בדיקה משווה של הצעות שונות וניסיון להתמקח על התנאים מול הגורמים השונים), עשוי להביא לחסכון של עשרות אלפי שקלים בהחזרים המצטברים של המשכנתה, רק 44% מהלווים נוקטים בצעד הזה.

שאלות

משפחת אליעזר מעוניינת בנטילת משכנתה בסך 2,000,000 ₪ לתקופה של 30 שנה. הבנק בו מנוהל חשבונם העו"ש מציע לו שני מסלולים.

1. ריבית פריים על 50% מהסכום ו- 50% הנוותרים בריבית שנתית של 3%.
2. ריבית פריים על 30% מהסכום ו- 70% הנוותרים בריבית שנתית של 1.5%.

חשב את התשלום החודשי בכל אחת משתי האפשרויות על פי לוח שפיצר וקבע מהי האפשרות הכדאית ביותר למשפחת אליעזר.

עוד חופשות ומימון לימודים: כך מגייסים בארה"ב עובדים למקדונלד'ס

תעשיית המסעדות בארה"ב מתמודדת עם מחסור בעובדים, ולכן בסניפי מקדונלד'ס השיקו תוכנית חדשה שמטרתה למשוך עובדים על ידי שלל הטבות ביניהן העלאה בשכר. גם רשתות המזון המהיר צ'יפטולה ושיק שאק הודיעו על העלאת השכר השעתי

[חדשות חוץ](#) 13:36, 13.07.21

אודות חברת מקדונלד'ס

מקדונלד'ס ישראל היא חברה פרטית הנמצאת בבעלותו של ד"ר עמרי פדן, יו"ר ובעלים של חברת אלוניאל. לחברה אחריות חברתית ולכן היא מאפשרת לאנשים ליהנות ממזון שהוא גם טעים וגם בריא. משנת 2004 ועד היום החברה מובילה את מהפכת הבריאות ומאפשרת לכל הלקוחות שלנו ליהנות מתפריט בריא יותר, מאוזן יותר ומותאם לטעם הישראלי.

- כיום יש יותר מ- 36,000 סניפים הפזורים בכ- 120 מדינות ברחבי העולם (יותר מ- 13,000 מתוכם רק בארצות הברית).
- סניפי מקדונלד'ס משרתים מידי יום יותר מ- 70 מיליון לקוחות.
- למקדונלד'ס יש יותר מ- 1.9 מיליון עובדים ברחבי העולם.
- בהודו אין המבורגרים מבשר בקר, בגלל הפרות הקדושות מוכרים המבורגרים צמחוניים.
- מדד הביג מק העולמי המפורסם הוא אחד הפרמטרים המרכזיים לקביעת רמת איכות החיים במדינה.
- סניף מקדונלד'ס הראשון במזרח התיכון נפתח בישראל בקניון איילון ב- 14.10.1993.

תעשיית המסעדות בארה"ב מתמודדת עם מחסור בעובדים, ולכן בסניפי מקדונלד'ס משיקים תוכנית חדשה שמטרתה למשוך עובדים על ידי הצעת שלל הטבות כמו מימון טיפולי חירום בילדים ומימון שכר לימוד. לפי דיווח בוול סטריט ג'ורנל בעלי הזיכיונות של סניפי מקדונלד'ס בארה"ב מתכננים גם להעלות את השכר לשעה ולהעניק לעובדים יותר חופשות בתשלום. ממטה החברה נמסר כי הם מבצעים השקעה במיליוני דולרים כדי לסייע למאמצים של בעלי הזיכיונות. 95% מתוך 13,450 הסניפים בארה"ב הם בבעלות זכיינים.

תעשיית המסעדות בארה"ב מתמודדת עם מחסור בעובדים, ולכן בסניפי מקדונלד'ס משיקים תוכנית חדשה שמטרתה למשוך עובדים על ידי הצעת שלל הטבות כמו מימון

טיפולי חירום בילדים ומימון שכר לימוד. לפי דיווח בוול סטריט ג'ורנל בעלי הזכויות של סניפי מקדונלד'ס בארה"ב מתכננים גם להעלות את השכר לשעה ולהעניק לעובדים יותר חופשות בתשלום. ממטה החברה נמסר כי הם מבצעים השקעה במיליוני דולרים כדי לסייע למאמצים של בעלי הזכויות. 95% מתוך 13,450 הסניפים בארה"ב הם בבעלות זכיינים.

מקדונלד'ס היא אחת המעסיקות הפרטיות הגדולות בארה"ב עם כ-80 אלף עובדים בסניפים, ובהתאם רשתות אחרות עוקבות אחריה כדי לראות את המגמות בנוגע לשכר. במאי הודיעה החברה כי תעלה את השכר ההתחלתי בסניפים שאינם בבעלות זכיינים ל-17 דולר לשעה מ-11 דולר.

בשנה שעברה ערכו הזכיינים סקר בקרב יותר מ-5,000 עובדים כדי לגלות מה התגמולים החשובים להם ביותר. הסקר מצא שהעובדים מעוניינים במגוון של הטבות החל משכר גבוה יותר ועד לגמישות במקום העבודה. לאחר דיונים מרובים החליטו בחודש שעבר בעלי הזכויות להרחיב את תוכנית ההכשרות המוצעת לעובדים, ולשפר את הגמישות ואת השכר. כך למשל, בחברה דיווחו כי בעל זיכיון בדנבר מוציא מעל מיליון דולר על העלאת שכר.

שאלות

1. התפיסה המסורתית -טכנית של ניהול משאבי אנוש מורכבת משני רבדים. אלו הם? לאיזה רובד מייחסת התפיסה של מקדונלד'ס לגיוס עובדים?
2. זכייני מקדונלד'ס קיבלו החלטה של הרחבת תוכניות הכשרה לעובדים ולשפר את הגמישות ואת השכר. באיזו גישה בקבלת החלטות נקטו הזכיינים של הרשת? ציין את היתרונות והחסרונות של הגישה.

"בקורונה ארגונים הבינו שצריך להיות אגיליים וללמוד מהר תוך כדי עבודה"

מעבר לטכנולוגיה חדשה בארגון יכול לייעל את העבודה ולשפר את השירות ללקוחות, אבל גם מעלה גם לא מעט שאלות: האם העלויות יזנקו? האם יהיו קשיים רגולטוריים?

לפני פחות משנה, בשיא משבר הקורונה, חברה גלובלית גדולה בתחום הקניות ביצעה רכישות של כמה חברות. עד כאן, תרחיש די רגיל, אלא שאותה חברה ניצבה בפני אתגר: היא הייתה צריכה לאחד כמה דאטה סנטרים שנמצאים במרחק רב אחד מהשני, במוקדים שונים בעולם. כולם כמובן תקינים ועובדים, אבל לכל אחד מצב שונה מבחינת ותק, היקף המידע שיש בו ומצב התחזוקה. גם היום, כשניתן כבר לטוס ליעדים שונים מסביב לעולם, לא פשוט לתזז צוותים של חברת-האם ממדינה למדינה. אבל גם בעולם שאחרי הקורונה, כשהשמיים יהיו מלאים טיסות, אין שום סיבה לפזר את הידע וההון הדיגיטלי החדש שנרכש.

אז מה עשתה אותה חברה, שלא הצליחה לשלוח את אנשיה לכל הדאטה סנטרס ברחבי העולם? איחדה את כולם מרחוק באמצעות AWS, בתהליך שלקח פחות מחודשיים לכל אחד מהסנטרים. היום הכל מתופעל במקום מרוכז אחד, כאשר הרחבה וצמצום של כוח המחשוב, בעקבות תהליכי המיזוג של החברות, נעשה בלחיצת כפתור.

"בשנת הקורונה, ארגונים הבינו שהם צריכים לעבור הרבה שינויים כאלה – וגם להיות אגיליים, לעבוד וללמוד מהר תוך כדי עבודה", מסבירה שושי ליבוביץ, מנהלת מכירות של תחום VMware on AWS באזור MEE. "אבל לצד היתרונות הרבים, שינויים טכנולוגיים לרוב מלווים בחששות, במיוחד כשצריך לעשות את השינוי במהירות".

שאלות

1. הסבר מהי מיזוג ארגונים? מהו היתרון של המיזוג על פי הכתבה?
2. הסבר מהי אגיליות?
3. מדוע ארגונים חייבים להיות אגיליים? הסבר על פי הכתבה.
4. האם אגיליות חייבת לבוא לידי ביטוי רק אצל המנהלים המחליטים על אסטרטגיות שינוי על פי דרישות הסביבה? הסבר תוך התייחסות לכתבה.

לראשונה: ניסוי משלוח ברחפנים ייערך בתל אביב

אחרי אלפי טיסות בשמי נתניה וחדרה, יערך השלב הבא של המיזם שנועד לגבש את הרגולציה למשלוחים אוויריים באוקטובר בשמי תל אביב. המדינה מנסה לגבש מתווה למשלוחים אוויריים מרשתות המזון: האם יורשו לנחות אצלכם במרפסת או רק במרכזי משלוחים שכונתיים

למיזם שותפים נתיבי איילון, רשות החדשנות, רשות התעופה האזרחית ומינהלת התחבורה החכמה במשרד התחבורה. טיסות הרחפנים מנוהלות בידי מרכז השליטה של נתיבי איילון בחיפה, כשהיעד הוא להגיע למצב שמפעיל אחד שולט ב-10 רחפנים, שמבצעים 100 גיחות ביום.

אחרי כמעט 4,000 גיחות בשמי חדרה ונתניה, מיזם ניסויי המשלוחים ברחפנים יגיע באוקטובר לתל אביב. מיזם נעמ"ה, ראשי תיבות של ניידות עירונית במרחב האווירי, נועד לבחון את היכולת להטיס בו זמנית באותו מרחב אווירי עשרות רחפנים, לבחון את היכולת לפקח עליהם, למנוע התנגשויות ותאונות, לגבש את הרגולציה העתידית לתחום ולאפשר לחברות המשלוחים לבחון את הציוד ואת עלויות התפעול בפועל. זאת באמצעות בדיקה תוך כדי שימוש אינטנסיבי של חיי הסוללה ולהביא הרחפנים, החלקים המתכלים ביותר של הרחפנים.

אחרי משלוחי תרופות, ציוד רפואי ומזון מהיר, בוצע בשבועות האחרונים גם ניסוי של אחת מחברות המשלוחים בהובלת משלוח מזון מסניף של רשת אושר עד בחדרה, למוסד לימודים חרדי בסביבה. גם צוות מרשת רמי לוי נכח באירוע.

"אחת המטרות שלנו היא לסייע לחברות להוריד את עלויות המשלוחים, כדי שיהיו זמינים לכמה שיותר תחומים ויוכלו להוריד כמה שיותר רכבי משלוחים מהכביש", מסביר שגיא דגן, סמנכ"ל הצמיחה והמדיניות ברשות החדשנות. "גודל הרחפן קובע גם את גודל המשלוח, כאשר כעת השימוש הוא בכלים במשקל 25 ק"ג, שיכולים לשאת מטען בן 3-4 ק"ג, שכבר יכולים להספיק לקניות קטנות בסופרמרקט, אבל עדיין לא לקנייה משפחתית שבועית".

בשוק יש כבר רחפנים במשקל 250 ק"ג שיכולים לשאת מטענים בני עשרות ק"ג, אך הפעלתם תחייב שינויי רגולציה. "אחד הדברים שנצטרך לבחון לגבי משלוחים מרשתות המזון, הוא האם הרחפנים יוכלו להגיע למרפסת של כל דירה, או שינחתו במרכזי משלוחים שכונתיים ושם יורידו את הקניות", אומר דגן.

בניסויים האחרונים בחדרה השתתף לראשונה גם רחפן המצויד בכנף קבועה, כלי שמצד אחרי ממריא ונוחת אנכית, ומצד שני מסוגל לטוס למרחקים של עשרות קילומטרים. כלי כזה יוכל להוביל משלוחי תרופות ובדיקות, שכיום נשלחות עבורם מוניות מיוחדות במחיר של מאות שקלים. אבל הטסה שלו מחייבת פיתוח יכולת בקרה אווירית לכלי אוטונומי שצריך "לדבר" עם הבקרה האווירית בזמן שהוא טס בין בועות הפעלה עירוניות של כלי משלוחים לא מאוישים. גם היכולת הזאת צפויה להיבחן בטיסות שימריאו מתל אביב.

שאלות

1. אחד המרכיבים בתמהיל השיווק הוא ההפצה. מהי הפצה?
2. מהו היתרון התחרותי של חברה המפיצה את מוצריה באמצעות רחפן? מהו הערך שהחברה מציעה ללקוח?
3. אילו סוג של עלויות יצליחו הרחפנים להוריד בארגונים? הסבר.
4. "משלוחים באמצעות רחפנים מסייעים בשמירת איכות הסביבה". כיצד? הסבר.
5. מהי רגולציה? מהי חשיבות הרגולציה בהפעלת מערך המשלוחים באמצעות רחפנים? הסבר.
6. האם לדעתך חברות המשלוחים יורידו מחירים בעקבות התחרות שנוצרה עם משלוחי הרחפנים?